

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Hodnocení konkurenceschopnosti EU a USA

Assessment of the EU and the U.S. Competitiveness

Student: Bc. Michal Dunaj

Vedoucí diplomové práce: prof. Ing. Karel Skokan, Ph.D.

Ostrava 2011

Místopřísežné prohlášení

Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou práci včetně příloh vypracoval samostatně. Všechny použité zdroje uvádím v příloze.

Děkuji vedoucímu diplomové práce prof. Ing. Karlu Skokanovi, Ph.D. za odbornou pomoc a věnovaný čas při tvorbě diplomové práce.

Ostrava, 29. dubna 2011

.....
Bc. Michal Dunaj

OBSAH

1 Úvod.....	3
2 Teoretické vymezení konkurenceschopnosti	5
2.1 Pojem konkurenceschopnost	5
2.1.1 Porterova teorie konkurenceschopnosti.....	8
2.1.2 Mikroekonomická úroveň konkurenceschopnosti	10
2.1.3 Makroekonomická úroveň konkurenceschopnosti.....	11
2.1.4 Měření makroekonomické konkurenceschopnosti.....	13
2.2 Přístupy k hodnocení národní konkurenceschopnosti	15
2.2.1 Světové ekonomické fórum	16
2.2.2 Světové centrum konkurenceschopnosti	17
2.3 Multikriteriální ukazatele	18
2.3.1 Struktura indexu GCI	19
2.3.2 Fáze vývoje ekonomik dle GCI.....	23
2.3.3 Lisbon Review index.....	25
2.3.4 Index síťové připravenosti.....	25
2.3.5 Metodika hodnocení WCY.....	26
3 Přístup EU a USA ke konkurenceschopnosti a metody hodnocení	28
3.1 Přístup EU ke konkurenceschopnosti.....	29
3.1.1 Řízení politiky zvyšování konkurenceschopnosti EU.....	29
3.1.2 Bílá kniha: Růst, konkurenceschopnost, zaměstnanost – Výzvy a cesty vpřed do 21. století	31
3.1.3 Lisabonská strategie	32
3.1.4 Evropa 2020	33
3.1.5 Hodnocení konkurenceschopnosti EU	37
3.2 Přístup USA ke konkurenceschopnosti	39
3.2.1 Řízení politiky zvyšování konkurenceschopnosti USA	40
3.2.2 Americká konkurenceschopnost 2001: Silné stránky, zranitelnost a dlouhodobé priority	42
3.2.3 Nová strategie Rady konkurenceschopnosti USA.....	45
3.2.4 Hodnocení konkurenceschopnosti USA.....	47
3.3 Srovnání přístupů ke konkurenceschopnosti EU a USA.....	48

4. Srovnání úrovně konkurenceschopnosti EU a USA.....	50
4.1 Srovnání dle základních makroekonomických ukazatelů	51
4.1.1 Hrubý domácí produkt na obyvatele dle PPS.....	51
4.1.2 Zaměstnanost.....	52
4.1.3 Nezaměstnanost.....	54
4.1.4 Vládní dluh v procentech HDP	55
4.1.5 Vládní výdaje do vědy a výzkumu v procentech HDP	57
4.1.6 Počet patentových přihlášek.....	58
4.2 Srovnání dle WEF	58
4.2.1 Zpráva o globální konkurenceschopnosti.....	59
4.2.2 Lisbon Review.....	65
4.2.3 Zpráva o stavu světových informačních technologií.....	69
4.3 Srovnání dle IMD.....	72
4.4 Srovnání úrovní konkurenceschopností EU a USA	76
5. Závěr.....	77
Seznam literatury	80
Seznam tabulek.....	83
Seznam grafů	84
Seznam obrázků	85
Seznam zkratk	86
Prohlášení o využití výsledků diplomové práce.....	87
Seznam příloh	88

1 Úvod

Do jaké míry je ekonomika Evropské unie nekonkurenceschopná? Problematika konkurenceschopnosti je v EU řešena již více jak dvě desetiletí. Za tuto dobu byla vydána celá řada dokumentů, jejichž aplikace měla především posílit evropskou ekonomiku. Hlavním takovým dokumentem byla tzv. Lisabonská strategie, jejíž cíle měly být naplněny do konce roku 2010. Platnost tohoto dokumentu již vypršela, a proto je nasnadě zhodnotit pokrok Evropské unie. První hypotézou, kterou budeme moci na základě této práce potvrdit nebo vyvrátit, je následující tvrzení: Nejdůležitějším problémem ekonomiky EU jsou investice do výzkumu a vývoje. Při každém hodnocení je potřeba zvolit určitá kritéria. Hlavním směrodatným bodem bude pro účely této práce ekonomika USA, která patří mezi nejvyspělejší ekonomiky světa. V rámci této práce budeme porovnávat úroveň konkurenceschopnosti obou ekonomik prostřednictvím makroekonomických ukazatelů a z nich vycházejících multikriteriálních hodnocení. Budeme také zkoumat rozdílnosti v dokumentech v oblasti zvyšování konkurenceschopnosti, rozdílnosti v jejich aplikaci a hodnocení dosažených výsledků. Druhou hypotézou této práce je tvrzení, že právě existence těchto dokumentů a realizace strategií v nich obsažených přispívá k růstu konkurenceschopnosti obou ekonomik.

Cílem této práce je na základě dat získaných z mezinárodních organizací porovnat úroveň konkurenceschopnosti EU a USA. Dílčím cílem je zhodnotit, jak by si v různých srovnáních s USA vedly také jednotlivé členské státy Evropské unie a identifikovat rozdílnosti v přístupech k politice konkurenceschopnosti EU a USA.

V druhé kapitole popíšeme teorie konkurenceschopnosti. Uvedeme hlavní světové definice konkurenceschopnosti, definujeme základní mikroekonomický a makroekonomický rámec konkurenceschopnosti a charakterizujeme dvě nejvýznamnější organizace v oblasti hodnocení mezinárodní konkurenceschopnosti. V závěru této kapitoly analyzujeme jednotlivé multikriteriální ukazatele, kterými budeme v dalších kapitolách konkurenceschopnost hodnotit.

V třetí kapitola se budeme zabývat jednotlivými dokumenty a strategiemi, kterými se řídí politiky zvyšování konkurenceschopnosti v Evropské unii a USA. Nastíníme také procesy přijímání těchto dokumentů v obou ekonomikách a srovnáme rozdílnosti v hodnocení úspěšnosti cílů těchto dokumentů jednotlivými národními či nadnárodními orgány.

Čtvrtá kapitola bude obsahovat samotné srovnání jednotlivých ekonomik. Srovnání budou prováděna především na základě výsledků dvou výše zmiňovaných organizací a dat dostupných ze statistických úřadů a elektronických publikací. V rámci této kapitoly dojde také k porovnání úrovní konkurenceschopnosti nejúspěšnějších evropských států s USA a budou nastíněny silné a slabé stránky jednotlivých ekonomik.

V této práci budeme vycházet z odborné literatury zabývající se teorií konkurenceschopnosti, z publikovaných strategií a hodnotících zpráv na úrovni jednotlivých sledovaných subjektů. Především pak z hodnotících zpráv mezinárodních organizací a statistických dat Evropského statistického úřadu (dále jen Eurostat), Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (dále jen OECD) a Světové banky. Pro identifikaci specifík jednotlivých dokumentů vydávaných EU a USA využijeme metodu analýzy. Pro faktické srovnání jednotlivých úrovní konkurenceschopnosti využijeme metodu komparace.

2 Teoretické vymezení konkurenceschopnosti

Význam slova konkurenceschopnost se na první pohled může jevit velmi jednoduše. Tento pojem můžeme použít v jakékoliv sféře lidského života a lze jím hodnotit všechny lidské aktivity. V tomto případě je rozdíl mezi konkurenceschopným a nekonkurenceschopným relativně lehce identifikovatelný. V průběhu rozvoje ekonomie se termín konkurenceschopnost přesunul také do tohoto odvětví. Tak jak se v posledních letech prohlubuje globalizace jednotlivých ekonomik, roste také význam tohoto pojmu. Zvyšování konkurenceschopnosti se stává klíčovým cílem pro státy, region a také firmy. Jednotlivé státy mají zájem porovnávat úroveň rozvinutosti svých ekonomik, aby mohly zlepšovat zjištěné nedostatky a stát se tak co nejatraktivnějšími pro potencionální investory. I regiony se snaží o rozvoj svého území, tak aby životní úroveň jejich obyvatel byla co nejvyšší. Tímto postupným rozšiřováním spektra využití pojmu konkurenceschopnost se zprvu lehce definovatelný termín stal termínem nejasným a obtížně definovatelným. Jednoznačné určení konkurenceschopných ekonomických subjektů je komplikováno různorodostí pohledů, jimiž lze tento termín vnímat. Na národní úrovni můžeme na konkurenceschopnost nahlížet prostřednictvím fungování domácí ekonomiky, rozvinutosti zahraničního obchodu či kvalitou školství. Na podnikové úrovni mohou firmy považovat za úspěch pozitivní vývoj rozdílných ekonomických faktorů, ať už zvýšení obrátu firmy, navýšení jejího zisku či růst objemu produkce. Z těchto důvodů je velmi důležité před jakoukoliv aplikací tohoto termínu na podnikové, národní či nadnárodní hospodářství definovat, jakým způsobem je možné konkurenceschopnost identifikovat, jak ji můžeme měřit a jaká je její skutečná vypovídací schopnost. V následující části se budeme zabývat především vznikem a různými pohledy na tento termín, jeho vývojem a také možnostmi jeho měření.

2.1 Pojem konkurenceschopnost

Pojem konkurenceschopnost je ekvivalentem anglického slova *competitiveness* vycházející ze slovesa *compete* (soutěžit) a podstatného jména *competition* (soutěž). Pro toto sousloví neexistuje přesná a celosvětově uznávaná definice. Obecně lze však říci, že se jedná o schopnost obstát ve specifickém soupeření. Z ekonomického pohledu je možné sledovat konkurenceschopnost na několika úrovních – podnikové, regionální, národní a nadnárodní. Obecně pak můžeme konkurenceschopnost rozdělit na mikroekonomickou a makroekonomickou. Pro účely této práce budeme zkoumat zejména makroekonomickou národní (nadnárodní EU) konkurenceschopnost. V této oblasti od 70. let 20. století

zaznamenalo chápání konkurenceschopnosti významný posun. Na rozdíl od dnešní doby, kdy na konkurenceschopnost pohlížíme komplexněji, byl v počátcích tento termín chápán spíše jako synonymum pro exportní výkonnost. Hovoříme zde o tzv. vnější konkurenceschopnosti (Balcarová, Beneš, 2006):

„Můžeme říct, že země se stává více či méně konkurenceschopnou, jestliže se v důsledku vývoje cenově-nákladových faktorů zlepšila nebo zhoršila její schopnost prodávat na zahraničních trzích.“

Tato definice již v dnešní době zcela neplatí, jelikož výrazné geografické, demografické, politické či ekonomické disparity jednotlivých subjektů snižují vypovídací schopnost měření, založených na této úvaze. Toto tvrzení je v praxi zcela zřejmé. V současné době (rok 2010) největší světový exportér (Čína) sice předstihla v tomto prvenství Německo, avšak podíváme-li se na další aspekty těchto dvou ekonomik je zcela jasné, že Německo je jednoznačně více konkurenceschopným státem. Čína pouze využívá obrovské rozlohy svého území a velikosti své populace pro co největší výrobní kapacity, avšak životní úrovní obyvatel či kvalitě životního prostředí zde již není přikládán takový význam. Také stupeň kvality či exkluzivity čínských exportů nedosahuje takové úrovně jako v Německu.

Chceme-li hovořit o posunu v chápání konkurenceschopnosti, je právě zvyšování životní úrovně co největšího počtu obyvatel prioritou. Ekonomika je pochopitelně velmi provázána, proto není možné požadovat růst životní úrovně bez aktivní exportní politiky. Na základě těchto úvah byla v EU definována konkurenceschopnost jako (Evropská komise, 1999):

„Konkurenceschopnost je schopnost produkovat zboží a služby, které obstojí v testu mezinárodních trhů, a zároveň zachovávat vysokou a udržitelnou úroveň, nebo obecněji, schopnost vytvářet relativně vysoký příjem a úroveň zaměstnanosti při vystavení mezinárodní konkurenci.“

Podle tohoto modernějšího pojetí je tedy za konkurenceschopnou ekonomiku považována taková ekonomika, která zvyšuje životní úroveň co největšího počtu obyvatel a která bere v potaz také sociální a ekologické faktory. S tímto komplexnějším pojetím je však úzce spjata komplikovanost jejího hodnocení, a proto je nutné přecházet na tzv. multikriteriální měření, jež zachycují konkurenceschopnost v celé její šíři. Tato měření budou podrobněji rozebrána v následujících kapitolách. Vzhledem k tomu, že na konkurenceschopnost lze pohlížet z mnoha úhlů a dle různých názorů ji mohou ovlivňovat různé faktory, není definice Evropské

komise jedinou ustálenou a uznávanou definicí tohoto pojmu. Pro přehled lze uvést další definice konkurenceschopnosti, především pak definice organizací, kterými se budeme v dalším textu zabývat.

Obrázek 2.1: Přehled definic konkurenceschopnosti

„Konkurenceschopnost je soubor institucí, politik a faktorů, které determinují úroveň produktivity.“

(Word Economic Forum: „Global Competitiveness Report“. 2010 - 2011)

„Konkurenceschopnost zemí je oblastí ekonomické teorie, která analyzuje skutečnosti a politiky, které utvářejí schopnost země vytvořit a udržet prostředí, které zajistí větší přidanou hodnotu pro její firmy a větší prosperitu pro její obyvatelstvo.“

(International institute for management development, IMD 2007)

„Konkurenceschopnost je schopnost ekonomiky produkovat zboží a služby, které jsou schopny projít úspěšně testem mezinárodní konkurence, přičemž se občané země mohou těšit z rostoucí a dlouhodobě udržitelné životní úrovně.“

(US Competitiveness Policy Council: „The First Report to President and Congress“, 1992, překlad podle Klvačová, 2007)

„Konkurenceschopnost je míra schopnosti, s jakou je v otevřených tržních podmínkách země schopna produkovat zboží a služby, které obstojí v testu mezinárodní konkurence, a zároveň udržovat nebo zvyšovat reálný domácí důchod“

(OECD 1992, str. 237).

2.1.1 Porterova teorie konkurenceschopnosti

Rozdíly v úrovních konkurenceschopnosti mezi mikroekonomickými subjekty, firmami, jsou definovány v tzv. *Porterově teorii konkurenceschopnosti*.¹ Touto teorií je za zdroj konkurenceschopnosti považována tzv. konkurenční výhoda. Ke zdůvodnění větší či menší míry konkurenceschopnosti jednotlivých subjektů je však nutné definovat samotnou konkurenční výhodu. Konkurenční výhody lze dosáhnout pomocí tzv. specifických charakteristik daného subjektu, které se poté v konkurenčním prostředí stávají konkurenčními charakteristikami subjektu. Konkurenční charakteristiky jsou ve vlastnictví daného subjektu, avšak konkurenční výhodu lze získat pouze ve specifických srovnáních, jelikož konkurenční výhoda může být identifikována pouze mezi 2 či více subjekty ve specifickém srovnávacím kontextu. Podniky mohou mít konkurenční výhodu vůči jinému subjektu, ale zároveň ji nemusí mít vůči dalším rivalům.²

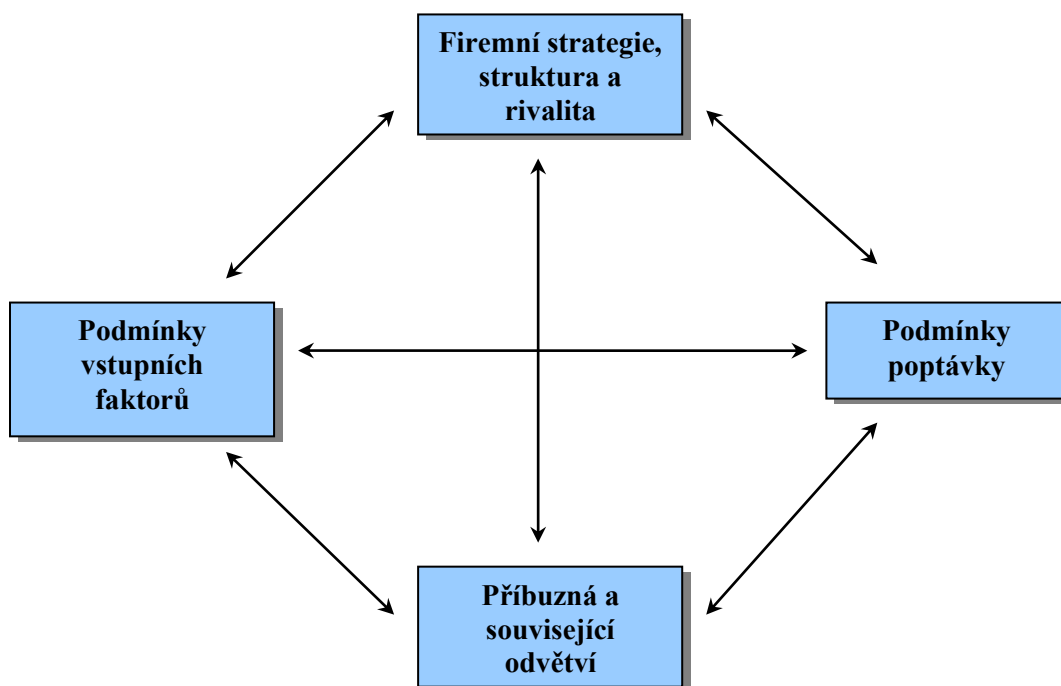
Na národní úrovni je dle Porterovy teorie synonymem pro konkurenceschopnost produktivita firem, která jako jediná umožňuje vysoké mzdy, silnou měnu, dobrou výnosnost kapitálu a vysokou životní úroveň. Této produktivity je dle Portera dosahováno pouze inovacemi, které mimo jiné vyžadují investice do vzdělávání a lidského kapitálu. V rámci země existují čtyři skupiny atributů - konkurenční výhody země, které utvářejí podnikatelské prostředí tak, že umožňují podnikům získat konkurenční výhody na mezinárodní úrovni. Tyto atributy mohou působit zvlášť či jako celek v rámci tzv. diamantu konkurenční výhody, viz obrázek 2.2.³

¹ Michael Eugene Porter (* 1947) je americký ekonom, profesor Harvard Business School, jež studuje jak firmy nebo regiony mohou získávat konkurenční výhody a vytvářet strategie pro svou lepší konkurenceschopnost. Je členem Společnosti pro strategický management (Strategic Management Society). V roce 1983 byl jedním ze zakladatelů konzultační firmy pro oblast managementu Monitor Group.

² SLANÝ, 2006.

³ PORTER, 1990.

Obrázek 2.2: Porterův diamant konkurenční výhody



Zdroj: PORTER, 1990; vlastní úprava

Podmínky vstupních faktorů – hodnotí národní pozici především s ohledem na vybavenost výrobními faktory, jakými jsou např. kvalifikovaná pracovní síla, infrastruktura či konkurenční podmínky v daném odvětví apod. Tyto faktory jsou nezbytné k soutěži v daném odvětví.

Podmínky poptávky – konkurenční výhoda je získávána, dává-li domácí poptávka jasný požadavek toho, co a v jakém množství by mělo být vyrobeno. Tento tlak poptávajících nutí firmy k rychlejší inovacím a sofistikovanější produkci. Sledují se především vysoká očekávání zákazníků a neobvyklá domácí poptávka, která může být uplatněna na globálním trhu. Pokud se domácí firmy dovedou s takovou poptávkou vyrovnat, mohou být jejich produkty úspěšné také na mezinárodních trzích a mohou ovlivnit preference zahraničních odběratelů.

Příbuzná a související odvětví – jedná se o snadnější komunikaci napříč příbuznými odvětvími, která by měla vést k užší spolupráci a rychlejší inovacím. Sledována je především dostupnost kvalitních místních dodavatelů a tvorba klastrů, které by měly nahrazovat izolované průmysly.

Firemní strategie, struktura a rivalita - dle Portera je rivalita mezi firmami jedním z nejdůležitějších faktorů rozvoje konkurenceschopnosti. Vždyť už z běžné praxe můžeme usoudit, že růst konkurence je spojen s růstem kvality poskytovaných služeb. V tomto případě Porter vychází ze stejné logiky a v konkurenci vidí důležitý stimul pro firmy. Důležitý je především místní kontext, pravidla pro zvyšování produktivity a tvorbu inovací a kontext pro tvorbu silné hospodářské soutěže především mezi místními podniky.

2.1.2 Mikroekonomická úroveň konkurenceschopnosti

Jak bylo poznamenáno výše, nelze ve smyslu srovnání jednotlivých subjektů nahlížet na konkurenceschopnost komplexně, a proto je potřeba odlišit jednotlivé úrovně ekonomiky. V této části se budeme okrajově zabývat mikroekonomickou úrovní konkurenceschopnosti, jež však není pro účely této práce stěžejní.

Důležitým faktorem při sledování mikroekonomické konkurenceschopnosti je sledování délky daného období. V krátkém období zůstávají zpravidla konkurenční charakteristiky i konkurenční výhody konstantní – neměnné. V dlouhém období se konkurenční charakteristiky, jež jsou v případě firmy definovány např. firemní strategií, měnit nemusí - záleží pouze na rozhodnutí firmy, zda si strategii ponechá, nebo definuje novou. Na rozdíl od konkurenčních výhod, které vycházejí ze specifického srovnání a které se v dlouhém období zpravidla mění. Pro zlepšování kvality trhu se tyto konkurenční výhody dokonce měnit musí. Změny konkurenčních výhod nezávisí na samotném rozhodování firem, ale také na jednání firem konkurenčních a na celkovém prostředí na daném trhu. Konkurenční charakteristiky, jež zpočátku vedly ke konkurenční výhodě, se mohou v dlouhém období změnit v charakteristiky, které povedou k nevýhodě.⁴

Jak tedy poznáme konkurenceschopnou firmu? Obecně lze říci, že konkurenceschopnost firmy lze hodnotit dle ukazatelů, které se odvozují od zisku firmy. Nejčastěji využívanými ukazateli je rentabilita vlastního jmění (ROE) a rentabilita aktiv (ROA). Podíváme-li se na firmu z pohledu tzv. stakeholderů⁵, zpravidla ne všichni očekávají od firmy totéž. Zde je potřeba při hodnocení konkurenceschopnosti brát v úvahu jednotlivé zájmy a očekávání všech zúčastněných a podle toho zvolit správná kritéria hodnocení konkurenceschopnosti. Ne každá firma musí být založena za účelem zisku. V dnešní době existuje mnoho veřejně prospěšných

⁴ SLANÝ, 2006.

⁵ Jedná se o tzv. zájmové skupiny, které tvoří především jedinci, skupiny či jiné organizace nějak svázané s organizací. Jsou zde zahrnuti především zákazníci, zaměstnanci, management, vlastníci, partneři, dodavatelé či veřejný sektor.

neziskových organizací, jež ke svému porovnávání nepoužívají ukazatele založené na zisku, ale kupříkladu úspěšnost v poskytování svých služeb. V tomto kontextu by se tedy dalo říci, že na mikroekonomické úrovni můžeme za konkurenceschopnou firmu považovat takovou, která dlouhodobě plní vytyčené cíle.⁶ Pokud firma z různých důvodů přestane tyto cíle plnit, její konkurenceschopnost bude klesat, což může vést až k jejímu zkrachování. V tomto okamžiku bude muset firma odejít z trhu a bude nahrazena firmou jinou. V návaznosti na další subkapitolu zde můžeme pozorovat jednu ze zásadních odlišností mikroekonomické a makroekonomické konkurenceschopnosti. I v případě, že je stát nekonkurenceschopný, nemůže zkrachovat a odejít z trhu. Nelze na něj tedy aplikovat kritérium přežití, které je na mikroekonomické úrovni zásadní.

2.1.3 Makroekonomická úroveň konkurenceschopnosti

Stejně jako lze porovnávat konkurenceschopnost mezi mikroekonomickými subjekty, můžeme porovnávat konkurenceschopnost také mezi celky vyššími např. regiony či státy. Budeme-li vycházet z předcházející subkapitoly o konkurenčních výhodách, bude se jevit jako logické použít tuto teorii také pro srovnání na makroekonomické úrovni. Metoda komparativních výhod nebo také vnější konkurenceschopnosti ekonomiky určuje konkurenceschopnost ekonomiky podle její schopnosti dosahovat dobrých výsledků na mezinárodních trzích. Daná ekonomika je pak konkurenceschopná tehdy, když jsou její výrobky a služby úspěšné v zahraničí a na domácím trhu. Takový úspěch pak lze měřit indikátory typu objem vývozu a dovozu, výkonová bilance, indexy komparativní výhody atd.⁷

Jak již bylo deklarováno v počátku kapitoly, je vypovídací schopnost této metody na makroekonomické úrovni nedostatečná. Základním problémem tohoto srovnání je množství disparit mezi jednotlivými zeměmi. Problémem tohoto vymezení je, že jednotlivé ekonomiky se navzájem liší významem zahraničního obchodu pro agregátní poptávku. Zpravidla větší ekonomiky jsou tedy spíše uzavřené. Nebylo by ale adekvátní hodnotit je jako nekonkurenceschopné, i když jejich podíl na světovém obchodu neodpovídá podílu jejich HDP na světovém důchodu. Pro větší ekonomiky je pak relevantnější to, k čemu u nich dochází uvnitř, než to, jak si vedou na světovém trhu.⁸

⁶ BENEŠ, 2006.

⁷ SLANÝ, 2006.

⁸ SLANÝ, 2006.

Ke komplexnějšímu hodnocení zemí se tedy spíše používá pojetí tzv. agregátní konkurenceschopnosti, která hodnotí celkový vývoj dané země, založený na základních makroekonomických ukazatelích – HDP, životní úroveň obyvatel, měřená hrubým domácím produktem na obyvatele či zaměstnanost. Tento přístup zdůrazňuje roli produktivity, jejíž trvalý růst je nezbytný pro dosahování příznivých výsledků ve zmíněných ukazatelích. Hodnocení dané ekonomiky pak již nelze založit jen na absolutních číslech, ale spíše na jejich srovnání s dalšími ekonomikami.

Podle amerického ekonoma Paula Krugmana, který je kritikem fenoménu národní konkurenceschopnosti⁹, je poté syntéza těchto dvou teorií nejlépe vyjádřena „*kombinací příznivé obchodní výkonnosti a něčeho navíc*“. Pod slovem „navíc“ je možné si představit, kteroukoliv ekonomickou proměnou a názory řady ekonomů se v tomto ohledu liší.

V posledních letech se v souvislosti se stále zvyšujícím se počtem ekonomických determinantů, jež by měly ovlivňovat konkurenceschopnost dané země, hovoří o pojmu tzv. „atraktivnosti země“. Tento termín je spojován zejména se schopností země přilákat faktory produkce, kterými bývá zpravidla zahraniční kapitál a vzdělaní pracovníci. Za faktory ovlivňující míru atraktivnosti země lze poté v návaznosti na faktory produkce definovat daňový režim, trh práce, politickou situaci nebo příznivou geografickou polohu.

Z hlediska časového horizontu jsou ekonomiky zemí posuzovány v krátkém a dlouhém období. V krátkém období jsou zkoumány především výsledky jednotlivých makroekonomických ukazatelů např. růst hrubého domácího produktu. V dlouhém období je poté zkoumán vliv těchto makroekonomických ukazatelů na technologické a strukturální faktory, jež mají zprostředkovaně vliv na celkovou konkurenci dané země (Kadeřábková, 2002):

„Dlouhodobá konkurenceschopnost ekonomiky odráží její schopnost přizpůsobovat se globálním změnám struktur nabídky a poptávky, přídně schopnost pomoci tuto změnu utvářet. Místo výsledků se tak zkoumají spíše faktory napomáhající nebo zabraňující zlepšování konkurenceschopnosti.“

⁹ Krugman vidí zásadní rozdíl v hodnocení v konkurenceschopnosti států, v jejich větší ekonomické stabilitě, než je tomu u firem. Stát nemůže zkrachovat.

2.1.4 Měření makroekonomické konkurenceschopnosti¹⁰

Obecně můžeme metody měření makroekonomické konkurenceschopnosti rozdělit na měřitelné ukazatele a na tzv. komplexní (multikriteriální) ukazatele. Měřitelné ukazatele vycházejí pouze z výpočtů tzv. tvrdých dat a sledují vždy jen určitou část ekonomiky, respektive konkurenceschopnosti dané země. Jako měřitelné ukazatele jsou nejčastěji používány makroekonomické ukazatele, cenově nákladové indikátory a indikátory obchodní výkonnosti. Komplexní ukazatele konkurenceschopnosti jsou vytvářeny nejen na základě tvrdých dat, ale také prostřednictvím rozsáhlého množství dotazníků (měkká data), jež se snaží zachytit údaje standardním měřením těžko anebo vůbec zachytitelné. Problémem těchto dotazníků je v jejich subjektivnosti. Komplexní ukazatele konkurenceschopnosti jsou nejčastěji prezentovány jednotlivými mezinárodními organizacemi, které dle svých stanovených kritérií (problém neuniverzálnosti měření) sestavují žebříčky konkurenceschopnosti států a to zpravidla od toho nejkonkurenceschopnějšího až po ten nejméně konkurenceschopný. Tyto multikriteriální ukazatele budou podrobněji rozebrány v následujících kapitolách. Nyní uvedeme stručný popis základních měřitelných indikátorů, jež jsou využívány k posuzování makroekonomické konkurenceschopnosti. Rozdělení těchto indikátorů dle jednotlivých oblastí viz tabulka 2.1.

Tabulka 2.1: Rozdělení makroekonomických indikátorů

CENOVĚ NÁKLADOVÉ INDIKÁTORY	OBCHODNÍ VÝKONNOST
Hrubý domácí produkt	Platební bilance
Index spotřebitelských cen (CPI)	Struktura zahraničního obchodu (teritoriální a komoditní struktura)
Index cen výrobců (PPI)	
Měření produktivity	
Jednotkové pracovní náklady (ULC)	
Reálný měnový kurz	
Reálný efektivní měnový kurz (REER)	

Zdroj: SLANÝ 2006; BALCAROVÁ, BENEŠ 2006; vlastní zpracování

¹⁰ Zpracováno dle SLANÝ, 2006 a BALCAROVÁ, BENEŠ, 2006.

Hrubý domácí produkt

Tento ukazatel se může pro makroekonomické srovnání států jevit jako nejjednodušší, avšak skrývá v sobě mnohé nedostatky a z tohoto důvodu musí být upravován. Nejčastěji se jedná o úpravy do podoby tzv. parity kupní síly (purchasing power parities, dále jen PPP) a tzv. standardu parity kupní síly (purchasing power standard, dále jen PPS).¹¹

Index cen výrobců

Tento index se soustřeďuje především na průmyslovou produkci. Jedná se především o hodnocení vstupů (nákladů) do odvětví. Jeho největší výhodou je možnost sledování pouze vybraného sektoru, který nás prioritně zajímá. Tímto sektorem je především průmysl, jehož výrobky jsou zpravidla mezinárodně obchodovatelné.

Měření produktivity

Jak jsme se dozvěděli v předchozí kapitole o konkurenčních výhodách, je právě produktivita ekonomiky, tedy její efektivnost přeměňování vstupů na výstupy, základním stavebním kamenem konkurenceschopnosti. Měření produktivity je z tohoto důvodu nedílnou součástí hodnocení konkurenceschopnosti a měříme ji jako hodnotu zboží a služeb na jednotku vstupů. Za jeden z hlavních ukazatelů produktivity můžeme považovat např. HDP na zaměstnance.

Jednotkové pracovní náklady (ULC)

Nejvýznamnější nákladovou položkou jsou náklady na práci. Proto je jejich porovnání s produktivitou nejzásadnějším měřeným indikátorem. Matematicky lze tento vztah vyjádřit jako podíl nominálních nákladů na jednotku práce w_n a produktivity práce vyjádřenou podílem objemu produkce Q a množstvím práce L . Pokles hodnoty ULC tedy znamená zvyšování cenové konkurenceschopnosti a naopak.

Reálný efektivní měnový kurz

Tento indikátor má podobu indexu, jehož růst znamená zhodnocování a tedy snižování konkurenceschopnosti dané ekonomiky. Přes všechny problémy, které souvisí s jeho sestavováním, se jedná o často užívaný nástroj analýzy, což nelze tvrdit o samotném nominálním měnovém kurzu.

¹¹Tato metoda určí jednu hodnotu jako tzv. standard (100 %) a ostatní se s ní srovnávají buď s horším výsledkem (např. dosahují hodnoty pouze 75% standardu) nebo naopak lepším výsledkem. Jedním z nejznámějších indexů založených na metodologii PPP je tzv. Big Mac index, vydávaný časopisem The Economist. Tento index srovnává ceny pravděpodobně nejznámějšího hamburgeru v téměř sto dvaceti zemích.

Obchodní výkonnost

Pro sledování obchodní výkonnosti se používají především indikátory na bázi platební bilance a struktury zahraničního obchodu. Pro hrubší analýzu používáme především indikátory na bázi platební bilance. Sledujeme především běžný účet a v jeho rámci poté saldo obchodní bilance. Dále také hodnotíme výkonovou bilanci, jejíž význam roste s důležitostí služeb na celkové produkci i mezinárodním obchodu. Základem analýzy zahraničního obchodu je vymezení jeho teritoriální a komoditní struktury. Dle podílu jednotlivých skupin na struktuře celkového obchodu lze určovat konkurenční výhody mezi ekonomikami. K tomuto účelu je využíván tzv. Balassův index nebo také index odhalených komparativních výhod (*Revealed Komparative Advantage*). Existuje celá řada kvalifikací, které můžeme obecně rozdělit na statické a funkcionální. Funkcionální kvalifikace se zaměřuje především na kvalitativní charakteristiky zahraničního obchodu, převážně pak na strukturu průmyslového a zemědělského zboží. Za základní metody klasifikace zahraničního obchodu jsou považovány následující teorie: klasifikace podle faktorové intenzity (rozdělení dle typu vstupů) a klasifikace podle technologické intenzity.

2.2 Přístupy k hodnocení národní konkurenceschopnosti

V oblasti národní konkurenceschopnosti působí organizace, které bychom mohli rozdělit do dvou skupin. První skupinou jsou organizace mezinárodní, které každoročně zpracovávají žebříčky jednotlivých zemí. Tyto organizace nevedou žádnou agendu zvyšování konkurenceschopnosti, avšak ve svém hodnocení spolupracují s národními či nadnárodními (EU) organizacemi, které se snaží zvyšovat konkurenceschopnost své ekonomiky a to především prostřednictvím řady opatření, které bývají nejčastěji obsaženy v akčních programech, strategiích a jiných významných dokumentech. Mezi nejvýznamnější mezinárodní organizace patří Světové ekonomické fórum (dále jen WEF) a Světové centrum konkurenceschopnosti. Druhou kategorií jsou národní (USA) či nadnárodní (EU) organizace. Právě tyto organizace vydávají výše zmíněné dokumenty a sledují úspěšnost těchto dokumentů. V USA je politika konkurenceschopnosti v kompetenci tzv. Rady konkurenceschopnosti USA, v EU je poté tato politika koordinována prostřednictvím orgánů EU. Zvláštní kategorií by se poté dala nazvat nově vytvořená organizace, jež zastřešuje národní organizace zabývající se konkurenceschopností, tzv. Globální svaz rad konkurenceschopnosti (Global federation of competitiveness councils, dále jen GFCC). V rámci této práce budeme sledovat činnost všech těchto organizací. U mezinárodních

organizací hodnotících konkurenceschopnost, popíšeme strukturu jejich indexů, pomocí nichž budeme dále sledovat a porovnávat úroveň konkurenceschopnosti USA a EU. U národních či makroregionálních organizací budeme charakterizovat především jejich činnost v oblasti politiky zvyšování konkurenceschopnosti.

2.2.1 Světové ekonomické fórum ¹²

Světové ekonomické fórum (World economic forum) je mezinárodní nezávislou neziskovou organizací, sídlící ve švýcarském Davosu. Zasedání WEF poprvé proběhlo v roce 1971, když se pod záštitou Evropské komise sešla skupina čelních evropských businessmanů, kteří se zaměřili na to, jak by mohly evropské firmy dohonit americký management. Orientace této organizace však za 38 let své existence zaznamenala značný vývoj a v současné době se zabývá především ekonomickými a sociálními otázkami. WEF chce být přední organizací v oblasti podpory světových velmocí, tvůrčí silou v globální regionální a průmyslové strategii a podporou pro země, které se rozhodnou napomáhat zlepšení světové situace. K tomuto účelu WEF každoročně vydává tzv. Zprávu o globální konkurenceschopnosti (Global competitiveness report, dále jen GCR), ve které sestavuje pořadí jednotlivých států na základě jejich schopnosti být konkurenceschopnými ve světové ekonomice. Tato zpráva dnes zahrnuje 139 světových ekonomik. Dle poslední hodnotící zprávy WEF s názvem *Global competitiveness report 2010 - 2011* je konkurenceschopnost definována jako soubor institucí, politik a faktorů, které určují úroveň produktivity země. Jinými slovy více konkurenceschopná ekonomika inklinuje ke zvyšování příjmů jejich obyvatel.

Dalším dokumentem, pomocí kterého WEF hodnotí konkurenceschopnost, je dokument s názvem Lisbon Review. Tento dokument byl WEF vydáván v pravidelných dvouletých intervalech od roku 2000 do roku 2010 a hodnotil pokrok v naplňování cílů vytyčených Lisabonskou strategií. Tento pokrok je sledován třemi typy srovnání. Za prvé porovnává výkon jednotlivých členských zemí EU. Toto srovnání slouží k identifikaci nejúspěšnějších a nejméně úspěšných zemí v naplňování evropských cílů, a také zahrnuje srovnání jednotlivých zemí s předešlým hodnocením. Za druhé je hodnocena konkurenceschopnost jednotlivých zemí EU v mezinárodním srovnání. Evropské ekonomiky jsou porovnávány především s ekonomikou USA. Vzhledem k rostoucímu významu východoasijských ekonomik ve světě jsou státy EU porovnávány také s pěti nejvýkonnějšími ekonomikami

¹² Dostupné z www.weforum.org, 2011, vlastní překlad.

tohoto regionu: Hong-kongem, Japonskem, Jižní Koreou, Singapurem, Tchaj-wanem a Čínou. V poslední řadě je touto studií hodnocena také konkurenceschopnost kandidátských a potencionálních kandidátských zemí EU, včetně zemí, které realizují reformy v rámci tzv. Evropské politiky sousedství.¹³

Vzhledem k rostoucímu významu informačních technologií ve světové ekonomice, budeme v této práci sledovat také výsledky měření v rámci dokumentu Zpráva o stavu světových informačních technologií (Global information technology report, dále jen GITS), která je WEF vydávána od roku 2001. Tato zpráva podává hodnocení o stavu připravenosti „sítě“ ve světě a zkoumá ústřední roli informačních a komunikačních technologií (dále jen ICT) při posilování ekonomické, environmentální a sociální udržitelnosti, jak v jednotlivých odvětvích, tak také v celém hospodářství a společnosti. Výsledky této zprávy jsou brány jako jedny z nejkomplexnějších posouzení světové připravenosti ICT.

2.2.2 Světové centrum konkurenceschopnosti

Organizace byla založena v roce 1989 pod záštitou Mezinárodního institutu pro rozvoj managementu (International institute for management development, dále jen IMD) za účelem sledování konkurenceschopnosti jednotlivých států. Mezi hlavní aktivity této organizace patří vydávání tzv. Ročenky světové konkurenceschopnosti (World competitiveness yearbook, dále jen WCY), vydávání speciálních státních a regionálních ročenek konkurenceschopnosti, studium modelů konkurenceschopnosti, pořádání workshopů a prezentací na téma konkurenceschopnost.

WCY vychází již od založení této organizace v roce 1989. Poskytuje komplexní zprávu o konkurenceschopnosti zemí, hodnotí a analyzuje, jak národní prostředí vytváří a dále podporuje podmínky pro konkurenceschopnost podniků. V současné době stanovuje pořadí 58 zemí a regionů, přičemž využívá 327 kritérií rozdělených do čtyř skupin: ekonomická výkonnost (76 kritérií), efektivnost vlády (71 kritérií), efektivnost podniků (67 kritérií) a infrastruktura (113 kritérií).¹⁴ Efektivnost ekonomiky hodnotí celkové makroekonomické prostředí v zemi, Efektivnost vlády je hodnocena především dle rozsahu podpory konkurenceschopnosti vládní politikou, Efektivnost podniků hodnotí, do jaké míry národní prostředí podporuje inovace v podnicích, a poslední skupina Infrastruktura hodnotí rozsah

¹³ Kandidátskými zeměmi jsou Chorvatsko, Turecko a Makedonie (F.Y.R.O.M). Potencionálními kandidátskými zeměmi jsou Albánie, Bosna a Hercegovina, Černá Hora a Srbsko. Země vykonávající reformy v rámci Evropské politiky sousedství jsou Arménie, Ázerbájdžán, Gruzie a Ukrajina.

¹⁴ Dostupné z www.worldcompetitiveness.com, 2011.

střetávání základních technologických, vědeckých a lidských zdrojů s potřebami obchodu. Posledně přiřazeným účastníkem tohoto mezinárodního srovnávání je od roku 2010 Island. Všechny ekonomiky jsou vybrány z důvodu jejich vlivu na globální ekonomiku a dostupnosti srovnatelných mezinárodních statistik. Pozici jednotlivých zemí v pojetí WCY charakterizují tzv. zlatá pravidla konkurenceschopnosti: vytvoření stabilního a předvídatelného právního prostředí; pružná ekonomická struktura; podpora soukromých úspor a domácích investic; investice do tradiční a technologické infrastruktury; aktivní strategie na mezinárodních trzích a přitažlivost pro přímé zahraniční investice; zaměření na kvalitu, rychlost a transparentnost veřejné správy; udržování efektivního vztahu mezi úrovní mezd, produktivitou a zdaněním; udržování sociálního systému, snižováním mzdových nerovností a posilováním střední třídy; vysoké investice do vzdělání včetně celoživotního vzdělávání pracovní síly; vyváženost globalizace a zachování hodnotového systému obyvatel.¹⁵

Světové ekonomické fórum i Mezinárodní institut pro rozvoj managementu definují konkurenceschopnost odlišně, a také používají jinou metodiku pro hodnocení konkurenceschopnosti. Indexy, jež jsou těmito organizacemi vypočítávány, mají rozdílnou strukturu, a také rozdílné poměrné zastoupení jednotlivých součástí ekonomiky na celkovém výsledku.

2.3 Multikriteriální ukazatele¹⁶

V této kapitole se budeme zabývat postupy dvou světově nejuznávanějších organizací v oblasti konkurenceschopnosti, WEF a IMD. Zanalyzujeme především tzv. Globální index konkurenceschopnosti (Global competitiveness index, dále jen GCI), který je vydáván v rámci každoročních GCR. Tento index je světově nejkomplexnějším hodnocením konkurenceschopnosti. V rámci WEF se budeme také zabývat tzv. Lisbon Review indexem a tzv. Indexem síťové připravenosti (Networked readiness index, dále jen NRI), který je vydáván v rámci GITR. V závěru celé této kapitoly popíšeme také postup, jakým jsou vypočítávány výsledky dle WCY, která je vydávána Světovým centrem konkurenceschopnosti.

¹⁵ BALCAROVÁ, BENEŠ, 2006.

¹⁶ Zpracováno dle Global competitiveness report 2010 - 2011.

2.3.1 Struktura indexu GCI

Globální index konkurenceschopnosti je nástupcem dříve používaného indexu růstové konkurenceschopnosti. V minulosti se také používal tzv. index podnikové konkurenceschopnosti (*Business competitiveness index*), od kterého však bylo v roce 2007 upuštěno.

GCI rozlišuje dvanáct klíčových pilířů konkurenceschopnosti, které jsou rozděleny do tří skupin: základní požadavky, faktory zvyšující efektivnost a inovace a faktory sofistikovanosti. Tyto pilíře jsou dále členěny do 12 částí, viz obrázek 2.3. Celkový index GCI jednotlivých zemí může nabývat hodnot od 1 (nejméně konkurenceschopná země) do 7 (nejkonkurenceschopnější). Kompletní rozdělení včetně všech faktorů viz příloha č. 1. Podle převažujícího významu dané skupiny faktorů jsou odlišeny tři úrovně rozvoje ekonomiky: tažené výrobními faktory, efektivností nebo inovacemi.

Obrázek 2.3: Struktura GCI



Zdroj: Global competitiveness report 2010 - 2011, vlastní úprava

ZÁKLADNÍ POŽADAVKY

Tento první pilíř v sobě zahrnuje čtyři části: Instituce, Infrastruktura, Makroekonomická stabilita, Zdraví a základní vzdělání, přičemž váha každé části na celkové hodnocení pilíře je 25 %.

1. Instituce

Kvalita institucí má silný vliv na konkurenceschopnost ekonomiky a její růst. Ovlivňuje investiční rozhodování, organizaci výroby a hraje také ústřední roli ve způsobu, jakým je společnost ochotna distribuovat své výnosy a nést náklady na další rozvoj. Např. majitelé pozemků či akcií budou ochotněji investovat, pokud budou jejich vlastnická práva dobře chráněna. Činnost vládních institucí hraje také významnou roli. V tomto pilíři je zohledňována nadměrná míra byrokracie, nadměrná regulace či nepoctivost při rozdělování veřejných zakázek. Důležitou částí toho pilíře je také sledování nakládání s veřejnými financemi. Nesledují se však jen veřejné instituce, ale také instituce soukromé, jejichž fungování má na celkový chod ekonomiky také nemalý podíl.

2. Infrastruktura

Rozsáhlá a kvalitní infrastruktura je klíčem ke konkurenceschopnosti. Dobře rozvinutá infrastruktura snižuje vliv vzdálenosti mezi regiony a tím integruje vnitrostátní trh jako celek a dále jej propojuje s trhy v jiných zemích a regionech. Napomáhá také hospodářskému růstu a snižuje příjmové nerovnosti mezi lidmi v různých oblastech. Dopravní infrastruktura napomáhá k efektivnějšímu přesunu zboží, služeb a osob. Kvalitní infrastrukturou je také myšleno zajištění stálých a dostatečných dodávek elektrické energie a zajištění telekomunikační sítě pro rychlý a volný tok informací. V rámci této části je např. sledována kvalita silnic, železniční či letecké dopravy či kvalita dodávek elektrické energie.

3. Makroekonomická stabilita

Makroekonomická stabilita sama o sobě nemůže žádným způsobem zvýšit konkurenceschopnost ekonomiky, avšak ekonomika nemůže růst trvale udržitelným způsobem, je-li makroekonomické prostředí nestabilní a nedokáže se vyrovnat s výkyvy v ekonomice. Sledovanými makroekonomickými údaji v této části jsou např. národní míra úspor, inflace či vládní dluh.

4. Zdraví a základní vzdělání

Investice do poskytování zdravotní péče jsou nutné jak z hlediska ekonomického, tak i z hlediska morálního. Budeme-li se věnovat ekonomickému hledisku, je zcela zřejmé, že nemocný člověk nemůže pracovat a tím nemůže přispívat k růstu ekonomiky, respektive konkurenceschopnosti. Dále je tento člověk pro ekonomiku jistou „přítěží“, jelikož mu musí být vypláceny dávky sociální podpory. V této oblasti se sleduje především výskyt malárie, tuberkulózy a HIV a dopad těchto nemocí na obchod. Základním vzděláním získává každý pracovník určitý základ pro svůj další profesní rozvoj. Nemá-li toto vzdělání, je pro něj mnohem těžší učit se novým obtížnějším činnostem, což může brzdit rozvoj podniků. Z toho důvodu je sledována především kvalita základního vzdělání a zápis do škol.

ZVYŠOVÁNÍ EFEKTIVITY

Druhý pilíř je do počtu sledovaných faktorů nejobsáhlejší. Je rozdělen do šesti částí: vyšší vzdělávání a odborné přípravy, efektivnost trhu zboží, trh práce, sofistikovanost finančních trhů, technická vybavenost, velikost trhu. Každá z těchto částí tvoří 17 % pilíře.

5. Vyšší vzdělávání a odborné přípravy

Tento pilíř sleduje především počty zapsaných studentů do sekundárního a terciárního vzdělávání a kvalitu tohoto vzdělání. Pouze ekonomika, která vychovává kvalitní absolventy, schopné přizpůsobit se rychle se měnícím požadavkům trhu práce, může obstát v mezinárodní konkurenci.

6. Efektivnost trhu zboží

Tento pilíř sleduje především vytváření zdravého konkurenčního prostředí na domácím i zahraničním trhu zboží tak, aby byla zajištěna efektivnost těchto trhů. Nejlepší konkurenční prostředí by mělo vytvářet co nejmenší množství překážek k obchodu. Dále tento pilíř sleduje také utváření vyváženého nabídkového mixu v ekonomice, tak aby byla poptávka uspokojena. V rámci domácího konkurenčního prostředí je sledována především síla místní konkurence, počet procedur a čas potřebný k zahájení podnikání a efektivnost antimonopolní politiky. V oblasti zahraniční konkurence je pak sledována především převaha obchodních bariér či cenové bariéry.

7. Výkonnost trhu práce

V rámci tohoto pilíře je hodnocena především flexibilita trhu práce. Pracovníci by v ekonomice měli být schopni pružně a s nízkými náklady přecházet z jedné ekonomické aktivity do jiné. Flexibilita je také hodnocena podle možností mzdových výkyvů takovým způsobem, aby nebyla narušena sociální úroveň zaměstnance. Sledována je především flexibilita mezd, rozdíly v zaměstnanosti mužů a žen či celková daňová sazba.

8. Sofistikovanost finančních trhů

Dle tohoto pilíře musí být bankovní sektor v každé ekonomice důvěryhodný, transparentní a musí být posílena právní ochrana investorů a subjektů v ekonomice jako celku. K dosažení těchto požadavků musí být sledována především dostupnost podnikového kapitálu, spolehlivost bank či síla ochrany investorů.

9. Technická vybavenost

V dnešním globalizovaném světě se stává moderní technika hlavní tahounem ekonomik. Zejména pak ICT se staly dle GCR tzv. univerzální technologií. Vzhledem k rozsahu ICT do všech oblastí hospodářství je tedy úroveň technologické vybavenosti zařazena ve struktuře GCR do pilíře „Zvyšování efektivity“. V rámci toho pilíře je sledována především úroveň přístupu firem k nejnovějším technologiím a úroveň dovedností souvisejících s touto technologií.

10. Velikost trhu

Z definice toho pilíře dle GCR 2010 – 2011 vyplývá, že tvůrci indexu GCI se stále přiklání spíše k vnější konkurenceschopnosti ekonomik, i když záhy dodávají, že skutečný přínos má otevřená ekonomika spíše pro menší země. Hodnocení v rámci tohoto pilíře sleduje především odstraňování překážek v rámci mezinárodního obchodu, čímž by se měla zvýšit celková efektivita těchto trhů podobně jako v pilíři č. 6.

INOVACE A FAKTORY SOFISTIKOVANOSTI

Tento poslední pilíř je rozdělen do dvou částí. Sofistikovanost podniků a Inovace tvoří každá 50 % celkové váhy tohoto pilíře.

11. Sofistikovanost podniků

Sofistikovanost podniků se týká kvality obchodní sítě v ekonomice. Tento bod se týká především ekonomik, jejichž základní zdroje zvyšování konkurenceschopnosti byly do značné míry vyčerpány. Hodnocena je především kvalita místních dodavatelů a zejména jejich interakce. Jednotlivé geograficky blízké ekonomické subjekty se mohou propojovat v rámci klastrů, čímž je zvyšována efektivita jich samotných, ale zprostředkovaně také celé ekonomiky.

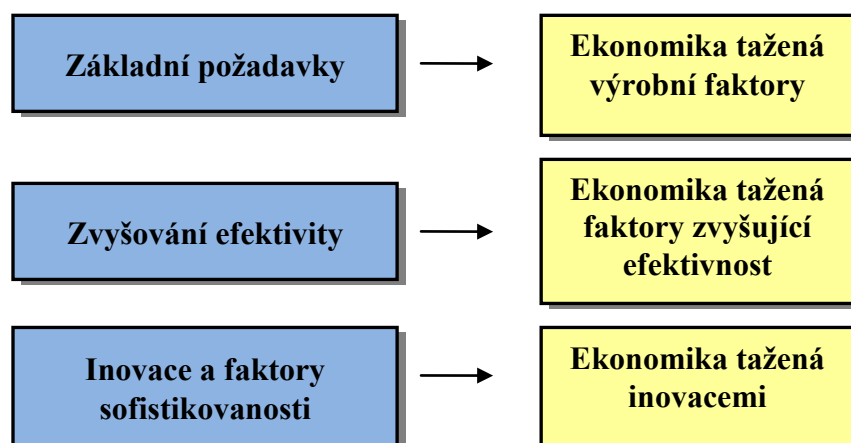
12. Inovace

V rámci této poslední části GCI sleduje především vytváření nových kapacit pro inovace, kvalitu vědeckovýzkumných organizací, spolupráci s univerzitami v oblasti výzkum, počet vědeckých pracovníků či využitelnost patentů.

2.3.2 Fáze vývoje ekonomik dle GCI

Každý pilíř nemůže ovlivňovat všechny země stejně. Je zřejmé, že pro zvýšení konkurenceschopnosti vysoce rozvinutého Finska bude zapotřebí jiných nástrojů než u zaostalého Čadu. Z tohoto důvodu jsou země v rámci GCR rozděleny do třech skupin: země tažené výrobními faktory, země tažené faktory zvyšující efektivnost a země tažené inovačními faktory. Pro každou ze skupin těchto zemí je rozhodující jiný subindex obsahující pilíře, tak jak byly rozděleny v úvodu této subkapitoly. Schéma tohoto rozdělení viz obrázek 2.4.

Obrázek 2.4: Rozdělení zemí dle pilířů



Zdroj: Global competitiveness report 2010 - 2011, vlastní úprava

EKONOMIKA TAŽENÁ VÝROBNÍMI FAKTORY

V první fázi svého rozvoje je ekonomika tažená výrobními faktory a je schopna konkurovat především na základě nekvalifikované pracovní síly a přírodních zdrojů. Společnost konkuruje prodejem základních produktů a nízká produktivita zaměstnanců se odráží v jejich nízké mzdě. Prioritami pro tuto fázi jsou tedy pilíře 1 - 4. Konkrétně to tedy jsou dobře fungující veřejné a soukromé instituce, dobře rozvinutá infrastruktura, stabilní ekonomika, zdravá a vzdělaná pracovní síla.

EKONOMIKA TAŽENÁ FAKTORY ZVYŠUJÍCÍ EFEKTIVNOST

V této fázi se začínají zvyšovat mzdy zaměstnanců a ekonomika musí začít rozvíjet účinnější výrobní procesy a zvyšovat kvalitu svých výrobků. Prioritami v této fázi jsou pilíře 6 – 9.

EKONOMIKA TAŽENÁ INOVACEMI

V poslední fázi musí být ekonomika schopna udržet vyšší mzdy a související životní úroveň prostřednictvím nových jedinečných produktů, jež získá pomocí inovací – vytváří nové zboží pomocí nejmodernějších výrobních procesů.

Z výše uvedeného tedy vyplývá, že váha jednotlivých pilířů se v jednotlivých stupních rozvoje ekonomiky liší. Procentuální rozdělení váhy pilířů dle stupně rozvinutosti ekonomiky, viz tabulka 2.2.

Tabulka 2.2: Procentuální rozdělení váhy pilířů dle stupně rozvinutosti ekonomiky

	Tažená výrobními faktory	Tažená faktory zvyšující efektivnost	Tažená inovacemi
Základní požadavky	60 %	40 %	20 %
Zvyšování efektivity	35 %	50 %	50 %
Inovace a faktory sofistikovanosti	5 %	10 %	30 %

Zdroj: Global competitiveness report 2010 - 2011, vlastní úprava

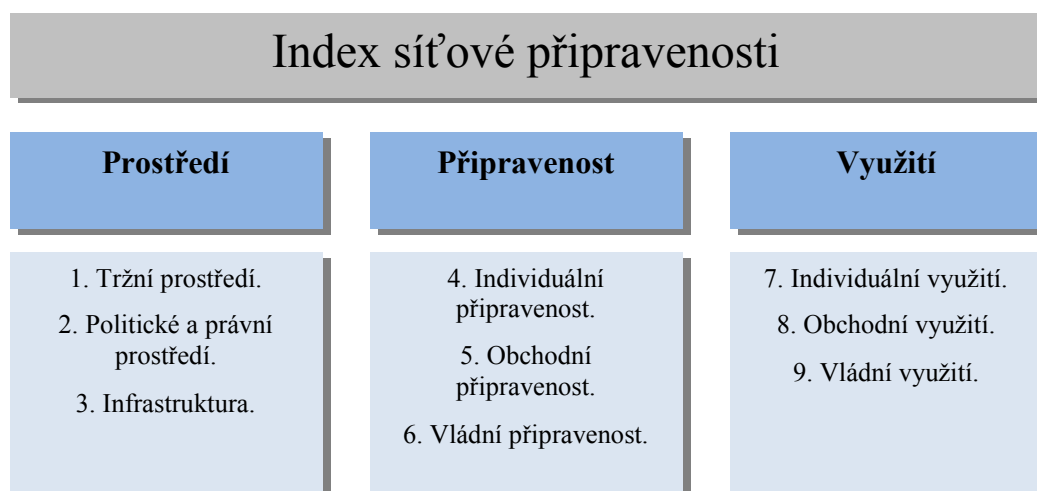
2.3.3 Lisbon Review index

Naplnování lisabonských cílů a sledování výsledků jednotlivých zemí je vyjádřeno tzv. Lisbon Review Indexem, který opět může dosahovat hodnot v rozsahu od 1 do 7 (1 – nejméně úspěšný, 7 - nejlepší). Základem tohoto indexu jsou tvrdá data, která jsou získávána z celosvětově respektovaných institucí. Tato tvrdá data jsou dále doplněna o měkká data, které WEF získává na základě průzkumů veřejného mínění, probíhající především mezi vedoucími pracovníky významných podniků. Celkové skóre tohoto indexu je pak pro každou zemi vypočítáváno jako vážený průměr bodového hodnocení rozděleného do osmi částí: Informační společnost, Inovace, Výzkum a vývoj, Liberalizace, Síťová odvětví, Finanční služby, Podnikání, Sociální začleňování a Udržitelný rozvoj. Váha každé této části je stejná a tvoří tedy jednu osminu celkového skóre.

2.3.4 Index síťové připravenosti

Sledování vhodného prostředí pro informační a komunikační technologie a připravenost zúčastněných stran k jejich užívání sleduje v rámci GITR tzv. Index síťové připravenosti. Tento index se skládá celkem ze tří subindexů: Prostředí, Připravenost a Využití. V rámci těchto subindexů je dále sledováno devět pilířů: tržní prostředí, politické a právní prostředí, infrastruktura, individuální připravenost, obchodní připravenost, vládní připravenost, individuální využití, obchodní využití a vládní využití. Konečný NRI je vypočítáván jako prostý průměr výsledků všech tří subindexů, přičemž skóre každého subindexu je rovněž vypočítáváno jako prostý průměr jednotlivých pilířů. Struktura subindexů viz obrázek 2.5.

Obrázek 2.5: Struktura NRI



Zdroj: Global information technology report, 2010; vlastní zpracování.

2.3.5 Metodika hodnocení WCY¹⁷

V posledních dvaceti letech je metodika hodnocení konkurenceschopnosti dle WCY neustále doladována, jelikož musí brát v úvahu aktuální vývoj životního prostředí, vědy a výzkumu. Tímto přístupem se snaží IMD držet krok se strukturálními změnami v národních prostředích a s rychle postupující technologickou revolucí. Změny však byly a nadále budou prováděny pozvolna takovým způsobem, aby nedošlo k narušení kontinuity v meziročních srovnáních. Již výše zmíněné čtyři základní oblasti WCY jsou dále rozděleny do pěti dalších subfaktorů, jež pokrývají různé aspekty konkurenceschopnosti. Dohromady tedy WCY obsahuje 20 subfaktorů ze všech oblastí ekonomiky. Subfaktory a jejich rozdělení viz obrázek 2.6.

Obrázek 2.6: Rozdělení subfaktorů dle WCY

Ekonomická efektivnost	Efektivnost vlády	Efektivnost podniků	Infrastruktura
1. Domácí ekonomika 2. Mezinárodní obchod 3. Mezinárodní investice 4. Zaměstnanost 5. Ceny	1. Veřejné finance 2. Fiskální politika 3. Institucionální rámec 4. Obchodní legislativa 5. Sociální rámec	1. Produktivita 2. Trh práce 3. Finance 4. Postupy řízení 5. Postoje a hodnoty	1. Základní infrastruktura 2. Technologická infrastruktura 3. Vědecká infrastruktura 4. Zdraví a životní prostředí 5. Vzdělání

Zdroj: Word competitiveness yearbook 2010, dodatek č.1; vlastní překlad

Jednotlivé subfaktory dále obsahují tzv. kritéria hodnocení. Ne každý subfaktor má stejný počet kritérií. Např. počet hodnotících kritérií pro subfaktor Vzdělání je mnohem vyšší než počet kritérií pro subfaktor Ceny ve skupině Ekonomická efektivnost. Nehledě na počet kritérií má každý subfaktor v celkové konsolidaci výsledků stejnou váhu – 5 %.

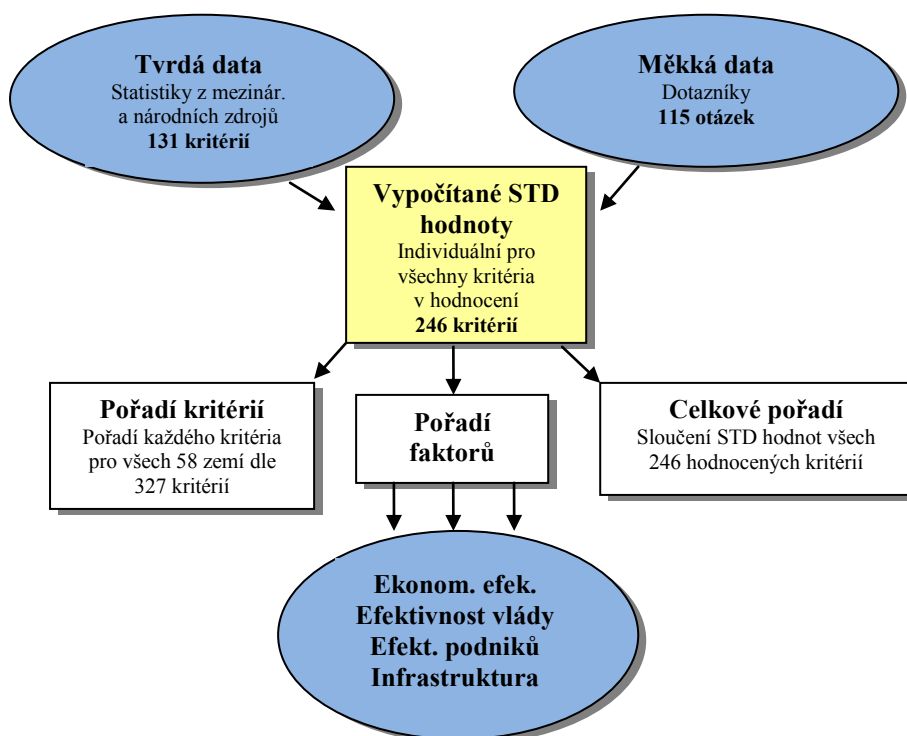
Jak již bylo zmíněno výše, žebříček WCY je sestavován z tzv. tvrdých a měkkých dat. Tvrdá data jsou získávána z 54 mezinárodních, národních, regionálních a soukromých partnerských institucí a tvoří přibližně 2/3 v celkovém hodnocení. Zbývající 1/3 tvoří měkká data, která jsou získávána prostřednictvím dotazníků. Tyto dotazníky kvantifikují problémy, jež nejsou

¹⁷ Zpracováno dle Word competitiveness yearbook 2010, dodatek č.1.

možné měřit a prezentovat prostřednictvím tvrdých dat. Jsou to například údaje o životním prostředí, vnímání korupce, pracovněprávní vztahy nebo kvalita života. Velikost reprezentativního vzorku by měla být úměrná HDP každé ekonomiky a měla by být průřezem celé společnosti. V roce 2010 bylo nashromážděno 4 460 odpovědí z 58 ekonomik.

Základní kamenem pro sestavením pořadí je standardizovaná hodnota pro všechna kritéria tzv. STD (standard deviation) hodnota. Prvním krokem pro sestavení pořadí je výpočet hodnoty STD pro každé kritérium z dostupných dat všech ekonomik.¹⁸ Poté je sestavováno pořadí jednotlivých zemí založené na 246 kritériích (131 tvrdá data a 115 měkká data). Zbývajících 81 kritérií má spíš informativní charakter a nejsou zahrnuty do celkového hodnocení. Ve většině případů je vyšší hodnota sledovaného ukazatele lepší např. u hrubého domácího produktu. Každopádně i nejnižší hodnoty mohou určovat vyšší konkurenceschopnost, např. nezaměstnanost či inflace. Vzhledem k tomu, že údaje všech ekonomik jsou standardizované, mohou být sloučeny k výpočtu indikátorů. Tzv. skóre se využívá k vypočítávání následujících hodnocení: Celkový žebříček, Faktory konkurenceschopnosti a hodnocení subfaktorů. Celkový postup je přehledně znázorněn v obrázku 2.7.

Obrázek 2.7: Schéma výpočtu pořadí dle WCY



Zdroj: Word competitiveness yearbook, 2010, dodatek č. 1; vlastní překlad

¹⁸ STD se počítá odečtením průměrné hodnoty 58 ekonomik od hodnoty původní ekonomiky a pak vydělením výsledku číslem směrodatné odchylky.

3 Přístup EU a USA ke konkurenceschopnosti a metody hodnocení

V předchozí kapitole jsme definovali pojem konkurenceschopnost, rozvedli překonané i moderní postoje k tomuto termínu, nastínili možnosti měření tohoto fenoménu a především definovali základní organizace, které se touto problematikou zabývají na národní a mezinárodní úrovni. Jak vyplývá z předchozí kapitoly, základem konkurenceschopného státu jsou konkurenceschopné firmy a prostředí podporující konkurenceschopnost. Řízení těchto firem, pokud se nejedná o státní podniky, je čistě v rukou jejich majitelů. Má-li být dosahováno co největší míry konkurenceschopnosti státu, je potřeba činnost těchto firem koordinovat, zvyšovat jejich možnosti a vytvářet kvalitní lidský kapitál. Obecně můžeme říci, že k tomuto dochází prostřednictvím tzv. národních strategií konkurenceschopnosti. Ty jsou definovány především vládami států, ale jak zjistíme dále, mohou se na nich podílet také nevládní organizace. Tyto strategie stanovují vyšší cíle, kterých by v rámci státu či nadnárodního uskupení (EU) mělo být dosahováno. Každá z těchto organizací či vlád přistupuje k této politice odlišně. Cílem této kapitoly je srovnání těchto přístupů k politice zvyšování konkurenceschopnosti u dvou významných účastníků mezinárodního trhu - EU a USA. Porovnány budou především základní dokumenty jednotlivých subjektů v oblasti konkurenceschopnosti a metody hodnocení plnění cílů stanovených v rámci těchto dokumentů.

USA jsou nejen odbornou veřejností již dlouhou řadu let považovány za hlavní subjekt mezinárodního obchodu a celého globálního dění. USA pomohly Evropě prostřednictvím tzv. Marshallova plánu k poválečné obnově. Avšak tato doba, kdy celý svět ležel na bedrech Američanů, je pryč a Evropa se snaží dohánět ztrátu, kterou jí způsobily dvě světové války. V následující kapitole budeme řešit, jakým způsobem se oba subjekty snaží zvyšovat úroveň své konkurenceschopnosti a jak se USA potýkají se ztrátou vlastní suverenity na mezinárodních trzích, jež je zapříčiněná světovou globalizací.

3.1 Přístup EU ke konkurenceschopnosti

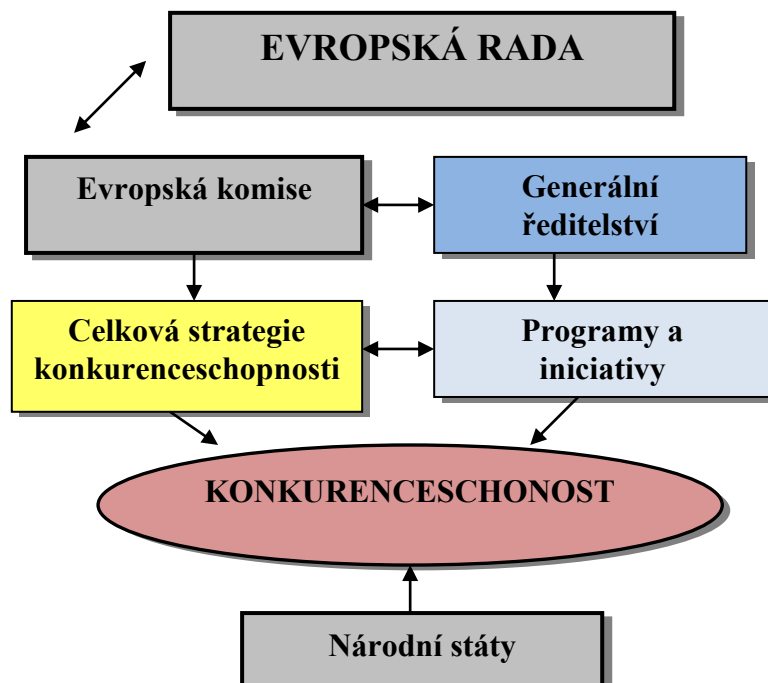
Evropská unie již od prvních desetiletí své existence usiluje o zvyšování své konkurenceschopnosti. V této době, kdy se tento termín ještě nepoužíval, docházelo k vytváření základů konkurenceschopného prostředí prostřednictvím sjednocování trhů členských států. Jako hlavní nástroj vyšší provázanosti evropské ekonomiky měl sloužit Jednotný evropský akt přijatý v roce 1986. Tento akt si kladl za cíl vytvořit do konce roku 1992 společný trh Evropských společenství, jehož podstatou měl být volný pohyb zboží, služeb, osob a kapitálu. I přes začátek fungování společného trhu EU v roce 1993 se EU stále nedařilo dosahovat dobrých ekonomických výsledků a evropská ekonomika stále zaostávala za nejvýkonnějšími ekonomikami světa. Růst hrubého domácího produktu a zaměstnanosti byl ve srovnání s USA nedostačující. Pokud se EU chtěla stát do budoucna konkurenceschopným účastníkem celosvětové ekonomiky, musela přijmout strategii, která by koordinovala politiky členských zemí, vytyčila si cíle, kterých chce dosáhnout a na dodržování těchto cílů také dohlížela. První v řadě těchto dokumentů byla tzv. *Bílá kniha: Růst, konkurenceschopnost, zaměstnanost - Výzvy a cesty vpřed do 21. století*, vydaná v roce 1993. V roce 2000 na tento dokument navázala tzv. *Lisabonská strategie*. Nejnovějším dokumentem v oblasti zvyšování konkurenceschopnosti EU je *Evropa 2020 - Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění*.

3.1.1 Řízení politiky zvyšování konkurenceschopnosti EU

Politika zvyšování konkurenceschopnosti, nazveme-li tak proces přijímání, schvalování a dodržování strategií, programů a iniciativ ke zvýšení konkurenceschopnosti, je v EU vykonávána na třech úrovních – Evropskou Radou, Evropskou komisí a jejími generálními ředitelstvími a národními státy. K řízení politiky konkurenceschopnosti se v EU užívá tzv. Otevřená metoda koordinace, která byla definována v rámci Lisabonské strategie. Tato metoda stanoví rámec pro spolupráci mezi členskými státy, jejichž politiky se tak mohou zaměřovat na společné cíle. Otevřená metoda koordinace se uplatňuje v oblastech, které spadají do pravomocí členských států, jako jsou například zaměstnanost, sociální ochrana, sociální začleňování či vzdělávání. Princip Otevřené metody koordinace je založen především na definování společných cílů Radou EU, sdílení statistik (Eurostat) a srovnávání jednotlivých

států (motivační prvek).¹⁹ Obecné schéma řízení politiky konkurenceschopnosti v EU, viz obrázek 3.1.

Obrázek 3.1: Schéma řízení politiky konkurenceschopnosti EU



Zdroj: Vlastní tvorba

Schéma znázorňuje nejobecnější hierarchii postupu politiky zvyšování konkurenceschopnosti EU, která je řízena Otevřenou metodou koordinace. Ta je založena na mezivládní spolupráci, která se v jednotlivých oblastech liší. Obecně lze postup dle této metody popsat následovně. Evropská rada na svých pravidelných summitech schvaluje základní myšlenky a ideje, které poté zpracovává a rozvíjí Evropská komise. Po zpracování na úrovni Evropské komise dochází k předložení návrhu Evropské radě. Jakmile je strategie přijata, její každodenní řízení je náplní práce Evropské komise. Ta ji řídí jako celek, ale také prostřednictvím jednotlivých částí, které spadají do kompetencí jednotlivých generálních ředitelství. Tato ředitelství mohou dále na podporu dané oblasti vydávat různé programy či iniciativy, které však musí být v souladu s celkovou strategií, jež byla schválena Evropskou radou. V neposlední řadě jsou také národní státy, které vypracovávají v rámci svých vnitrostátních politik programy na podporu zvyšování konkurenceschopnosti svých ekonomik, které musí být opět v souladu s celkovou strategií konkurenceschopnosti (Lisabonská strategie či Evropa 2020).

¹⁹ Dostupné z <http://europa.eu>, 2011.

3.1.2 Bílá kniha: Růst, konkurenceschopnost, zaměstnanost – Výzvy a cesty vpřed do 21. století²⁰

Evropská rada na svém červnovém zasedání v Kodani (1993) vyzvala Evropskou komisi, aby zpracovala tzv. Bílou knihu o střednědobé strategii v oblasti růstu, konkurenceschopnosti a zaměstnanosti. Důvod pro přijetí takovéto strategie byl jediný - nezaměstnanost. Bílou knihou byl identifikován následující vývoj důležitých ukazatelů v posledních dvaceti letech.

- Snížilo se potencionální tempo růstu evropské ekonomiky.
- Nezaměstnanost od cyklu k cyklu soustavně vzrůstala.
- Míra investic klesla o pět procentních bodů.
- Zhoršila se konkurenceschopnost ve vztahu k USA a Japonsku v oblastech zaměstnanosti, podílu na vývozních trzích, výzkumu, vývoje a inovací.

EU se však nevyvíjela pouze negativně a bylo dosaženo také mnohých úspěchů, které vyplývaly z realizace Jednotného vnitřního trhu. Bylo odstraněno 70 milionů celních dokladů, na mezinárodní dopravě byly ušetřeny 3 % nákladů a v odvětvích, která byla dříve považována za chráněná před konkurencí, se obchod v rámci společenství zdvojnásobil. I přes tento vývoj Evropská komise v rámci Bílé knihy uvádí následující tezi: „*Pravdou je, že i když jsme se měnili my, ostatní svět se měnil ještě rychleji*“. Z tohoto důvodu byly Bílou knihou definovány základní oblasti, kterým je potřeba věnovat zvýšenou pozornost.

- **Vytvoření zdravé, otevřené, decentralizované a soutěživé ekonomiky** (stabilní měnové politiky a kvalitního makroekonomického rámce, který bude podporovat růst).
- **Informační společnost** (vytvoření tzv. informačních dálnic prostřednictvím širokopásmových sítí).
- **Výzkum a vývoj** (vytváření programů a přizpůsobování zákonů a daňové soustavy k podpoře výzkumu a vývoje).
- **Politika zaměstnanosti** (podpora celoživotního vzdělání a větší podnikatelské pružnosti).

Evropská komise v rámci těchto prioritních oblastí nedefinuje konkrétní úkoly, kterých by mělo být dosaženo, ale je na každém členském státě, aby si z dokumentu vybral prvky, u nichž se domnívá, že budou pozitivním přínosem pro jeho vlastní jednání.

²⁰ Zpracováno dle Bílá kniha: Výzvy a cesty vpřed do 21. století, 1993.

3.1.3 Lisabonská strategie

Dokument přijatý v březnu 2000 Radou EU na summitu v Lisabonu. Tento dokument měl přeměnit EU v nejkonkurenceschopnější ekonomiku světa, která bude znalostně orientovaná, bude schopna dosahovat udržitelného hospodářského růstu, nabídne více kvalitních pracovních míst a umožní dosažení sociálního konsensu. Evropská rada stanovila hlavní cíle Lisabonské strategie následovně (Evropská rada, 2000):

„Evropská unie se má do roku 2010 stát nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější znalostní ekonomikou světa, schopnou udržitelného růstu s více lepšími pracovními místy a větší sociální soudržností“.

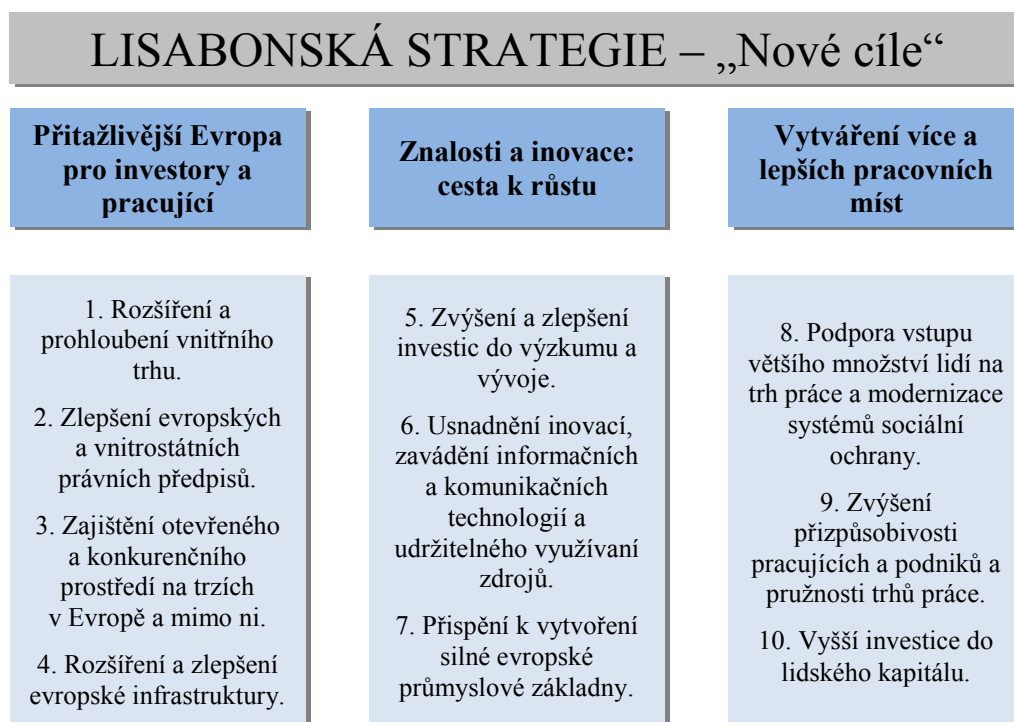
Lisabonská strategie spojovala do té doby tři samostatně stojící strategie. Jednalo se o Lucemburský proces zaměřený na politiku zaměstnanosti, Cardiffský proces, zaměřený na strukturální politiku, a Kolínský proces, orientovaný na makroekonomický dialog s hospodářskými a sociálními partnery. Vzhledem k vývoji v chápání konkurenceschopnosti, jež byl popsán v předchozí kapitole, nezahrnovala již Lisabonská strategie pouze ekonomický rozměr, ale autoři zakomponovali také rozměr sociální (zejména dosažení plné zaměstnanosti a zlepšení sociální soudržnosti) a ekologický (uskutečňování politiky trvalého rozvoje).

Cíle Lisabonské strategie

Základními cíli Lisabonské strategie do roku 2010 bylo zvýšení průměrné míry ekonomického růstu na 3 % a vytvoření dodatečných 20 milionů pracovních míst, které by představovaly zvýšení míry zaměstnanosti na 70 %. K dosažení těchto cílů byla Lisabonská strategie rozdělena do tří pilířů, jejichž obsah se však z důvodu revize strategie postupem času změnil.²¹ Kromě změny cílů bylo zásadní změnou v této revidované strategii také odlišné řízení celé agendy. Na komunitární úrovni byl vytvořen tzv. Lisabonský akční program a na úrovních členských států měla každá země přijímat tzv. Národní programy reform. Tímto mělo dojít ke zjednodušení identifikace zodpovědnosti jednotlivých subjektů za konkrétní body Lisabonské strategie. Přehled zrevidovaných cílů Lisabonské strategie, tak jak byly Evropskou radou schváleny v roce 2005, viz následující obrázek.

²¹ Tzv. Wim Kokova zpráva, která byla zpracována na žádost Evropské rady, hodnotila pokrok dosažený v rámci Lisabonské strategie v letech 2000-2004 za nedostatečný. Jako příčiny tohoto nedostačujícího pokroku uvedla příliš optimistická očekávání o míře růstu ekonomik, jež byla ovlivněna příznivým makroekonomickým prostředím v době utváření strategie, neúměrné rozšíření Lisabonské strategie (na konci roku 2004 obsahovala více než 120 akčních programů) a především špatný způsob řízení strategie (přijímání opatření vyplývajících z Lisabonské strategie bylo založeno na principu dobrovolnosti).

Obrázek 3. 2: Zrevidované cíle Lisabonské strategie



Zdroj: Europa.eu, 2011; vlastní úprava

V současné době je již Lisabonská strategie minulostí a její desetileté „působení“ na evropské scéně je hodnoceno veskrze negativně. Evropská unie se za uplynulých deset let nestala ani nejkonkurenceschopnější ani nejdynamičtější ekonomikou světa. Je ovšem nutno dodat, že i přes nesplnění těchto hlavních cílů, přinesla tato strategie také mnoho pozitivních efektů, na které bude možno v budoucnu navázat. Více o hodnocení této strategie viz kapitola 3.1.5. Nástupcem Lisabonské strategie pro následující desetiletí je tzv. Evropa 2020 - Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění.

3.1.4 Evropa 2020²²

Vzhledem k neúspěchu Lisabonské strategie a ve světle nových výzev, které byly vysokou měrou ovlivněny celosvětovou finanční krizí, musela Evropská unie přijmout novou strategii, která by reflektovala tyto nové potřeby. Tato strategie, která byla Evropskou radou schválena 17. června 2010, kontinuálně navazuje na svou „předchůdkyni“ a snaží se vyvarovat jejich předchozích chyb. Obecný cíl Evropy 2020 je Evropskou komisí definován následovně (José Manuel Barroso, předseda Evropské komise):

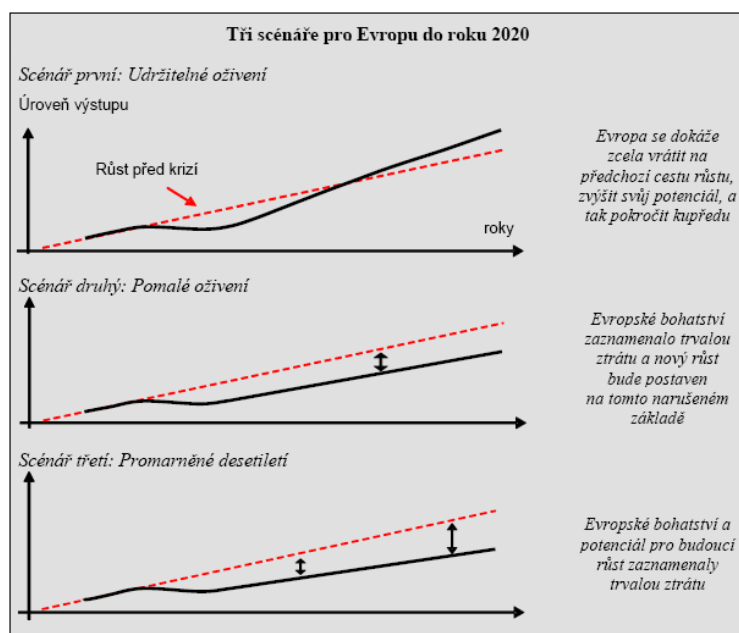
²² Zpracováno dle Evropa 2020 - Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění.

„Abychom dosáhli udržitelné budoucnosti, krátkodobá vize již nestačí. Evropa se musí znovu postavit na nohy a poté udržet tempo. To je účelem strategie Evropa 2020.“

Dalo by se říci, že tento dokument vznikl v nejméně příznivé době, jak pro EU, tak pro celý svět. Evropská ekonomika byla výrazně zasažena finanční krizí, která zhatila již tak minimální úspěchy předchozí Lisabonské strategie. V roce 2009 kleslo HDP o 4 %, průmyslová výroba EU se dle Evropské komise dostala zpět na úroveň 90. let 20. století a počet nezaměstnaných stoupl na 23 milionů, což je 10 % ekonomicky aktivních obyvatel. Ani další oblasti nedosahovaly úspěchů. Úroveň produktivity a růstu ekonomiky byla nedostačující, což bylo přikládáno především nedostatečným investicím do výzkumu, vývoje a inovací. I přes dosažený pokrok v oblasti zaměstnanosti ve věku 20 až 64 let (zaměstnanost 69 %), Evropská unie stále zaostává za svými největšími konkurenty. Především pak srovnání úrovní zaměstnanosti mužů a žen (63 % žen a 76 % mužů), je Evropskou komisí vnímáno jako problém. Jako další závažné problémy vycházející z evropské ekonomiky vnímá Evropská komise především stárnutí evropské populace či krátkou průměrnou pracovní dobu. V globálním měřítku se poté jedná především o zvyšující se provázanost ekonomik a rostoucí konkurenční tlak především ze strany zemí skupiny BRIC (Brazílie, Rusko, Indie a Čína). Stejně jako v Lisabonské strategii jsou v Evropě 2020 vnímány také environmentální problémy. Především silná závislost na fosilních palivech a jejich nehospodárné využívání společně s rostoucí celosvětovou populací vyvolávají tlak na přírodní zdroje.

V reakci na tyto stávající problémy Evropská komise nastiňuje dva, respektive tři scénáře budoucího vývoje, které by se daly nazvat přímou úměrou k úspěšnosti naplňování cílů toho dokumentu. První scénář je Evropskou komisí popsán jako *Udržitelné oživení*. Dle tohoto scénáře by měla EU pomocí koordinovaného úsilí, představovaného právě strategií Evropa 2020, znovu dosáhnout úrovně konkurenceschopnosti před krizí, začít zvyšovat svou produktivitu a z ní následně prosperovat. Druhý, respektive třetí scénář, nazvaný *Pomalé oživení* či *Promarněné desetiletí* naznačuje stagnující úroveň vývoje evropské ekonomiky bez naplňování této strategie. Ztráta tzv. Evropského bohatství, jak je stav EU před krizí tímto dokumentem nazýván, se poté projevuje v třetím scénáři, kde je tempo růstu již logicky menší než před hospodářskou krizí. Grafické znázornění těchto tří hypotetických situací, viz obrázek 3.3.

Obrázek 3.3: Tři scénáře pro Evropu do roku 2020



Zdroj: Evropa 2020, 2011

Priority a cíle strategie Evropa 2020

Jádrem strategie Evropa 2020 by měly být tyto tři priority.

- **Inteligentní růst** – vyvíjet ekonomiku založenou na znalostech a inovacích.
- **Udržitelný růst** – podporovat konkurenceschopnější a ekologičtější ekonomiku, která bude méně náročná na zdroje.
- **Růst podporující začlenění** – podporovat ekonomiku s vysokou zaměstnaností, jež se bude vyznačovat hospodářskou, sociální a územní soudržností.

V rámci těchto tří prioritních os bylo Evropskou komisí stanoveno pět dílčích cílů, které by měly být měřitelné, schopné odrážet rozmanitost situace členských států a založené na dostatečně spolehlivých údajích, aby je bylo možné srovnávat.

Obrázek 3.4: Cíle strategie Evropa 2020

EVROPA 2020 - CÍLE				
Zaměstnanost	Věda a výzkumu	Životní prostředí	Vzdělání	Životní úroveň
Míra zaměstnanosti lidí ve věku od 20 do 64 let by měla z nynějších 69 % vzrůst na 75 %.	Podíl investic do výzkumu a vývoje na hrubém národním produktu by z nynějších 1,9 % měl stoupnout na 3 %.	Do roku 2020 by se měly emise skleníkových plynů ve srovnání se stavem z roku 1990 snížit o 20 % a spotřeba energie také o 20 %.	Podíl obyvatel s VŠ vzděláním ve věku 30 až 34 let by měl z dnešních 31 % vzrůst na 40 %.	Počet obyvatel, kteří žijí pod hranicí chudoby a kterých je nyní zhruba 80 milionů, by se měl snížit o 20 milionů, tedy o jednu čtvrtinu.

Zdroj: Evropa 2020, 2011, vlastní úprava

Těchto dílčích cílů bude dle strategie Evropa 2020 dosahováno prostřednictvím 7 vytvořených iniciativ, jež budou tématicky rozděleny do stěžejních priorit. Pro první prioritní osu Inteligentní růst budou stěžejními: iniciativa „*Inovace v Unii*“, „*Mládež v pohybu*“ a „*Digitální program pro Evropu*“. V rámci prioritní osy Udržitelný růst budou realizovány iniciativy „*Evropa méně náročná na zdroje*“ a „*Průmyslová politika pro věk globalizace*“. Pro poslední prioritní osu Růst podporující začlenění jsou klíčové iniciativy „*Program pro nové dovednosti a pracovní místa*“ a „*Evropská platforma proti chudobě*“. V rámci těchto iniciativ jsou stanoveny záměry, kterými se bude Evropská komise a národní orgány v příštích deseti letech zabývat. Mezi nejdůležitější činnosti těchto iniciativ na úrovni Evropské komise patří: dokončení evropského výzkumného prostoru, vytvoření jednotného patentu EU, vytvoření zvláštního soudu pro patenty, integrace a zdokonalení programů EU pro mobilitu studentů a vědců (Erasmus, Erasmus Mundus, Tempus a Marie Curie), podpora přístupu k internetu a jeho používání všemi evropskými občany, mobilizace finančních nástrojů EU, zlepšení podnikatelského prostředí, zejména pro malé a střední podniky snížením transakčních nákladů na podnikání v Evropě, podporou klastrů a zlepšením dostupnosti finančních prostředků, vytvoření průmyslové politiky, která připraví to nejlepší prostředí pro udržení a rozvoj silné, konkurenceschopné a diverzifikované průmyslové základny v Evropě, usnadnění a podpora mobility pracovních sil v rámci EU. Kompletní přehled jednotlivých priorit, cílů a iniciativ viz příloha č. 2.

Řízení strategie Evropa 2020

Tato strategie ve formě svého řízení navazuje na Lisabonskou strategii. Stanovování cílů, jejich sledování a vyhodnocování je prováděno na dvou úrovních. Prvním přístupem je tzv. tematický přístup, který reprezentuje nadstátní úlohu EU v oblasti konkurenceschopnosti. V rámci tohoto přístupu bude sledováno plnění pěti hlavních cílů prostřednictvím stěžejních iniciativ, jež vyžadují kroky na úrovni EU. Nástrojem toho přístupu bude především podávání zpráv členskými státy v podobě zjednodušených Národních programů reforem. Druhý přístup tzv. Zprávy o jednotlivých zemích budou pomáhat členským státům určit a provádět strategie pro obnovení makroekonomické stability a trvale udržitelného růstu. Nástrojem tohoto přístupu budou především programy stability či konvergenční programy doplněné o doporučení týkající se fiskální politiky.

3.1.5 Hodnocení konkurenceschopnosti EU²³

Výsledky reforem prováděných na základě Lisabonské strategie byly Evropskou unií zhodnoceny začátkem roku 2010. Evropská komise v této souvislosti vydala dokument s názvem Hodnocení Lisabonské strategie, v němž hodnotí celkový dopad strategie, její jednotlivé úspěchy či neúspěchy a silné a slabé stránky.

I přes negativní reakce po celou dobu platnosti strategie hodnotí Evropská komise její celkový dopad na EU pozitivně. Nebylo sice dosaženo hlavních cílů (70 % míra zaměstnanosti a 3 % HDP vynaložených na výzkum a vývoj), ale bylo získáno povědomí o těchto problémech a byla odstartována společná opatření k řešení těchto dlouhodobých problémů.

Evropská komise považuje za důležitý krok provedení reformy této strategie. Ta v roce 2005 vedla ke zvýšení důrazu na jednotlivé oblasti reforem, které jsou v současné době na vrcholu politické agendy ve všech členských státech. Za nejhmotatelnější důkaz o existenci Lisabonské strategie je dle hodnocení Evropské komise považováno vytvoření 18 miliónů nových pracovních míst (před krizí) a také vytváření dynamičtějšího podnikatelského prostředí s menší mírou byrokracie. Zvýšení zaměstnanosti nebylo rovnoměrné a především zaměstnávání rizikových skupin osob bylo nedostatečné. Některé skupiny mají stále také nedostatečný přístup k přeškolení, a proto v některých státech stále přetrvává vysoká segmentace trhu práce.

²³ Zpracováno dle Hodnocení Lisabonské strategie, 2011.

Lisabonská strategie přispěla k vyšší odolnosti proti krizi. Především vysoká makroekonomická stabilita v zemích eurozóny a koordinované fiskální stimuly pomohly stabilizovat ekonomiku, která se potýkala s poklesem poptávky. Stejně tak reformy na trhu práce pomohly ochránit pracovní místa a zabránily tak růstu nezaměstnanosti.

Dle Evropské komise bylo na základě Lisabonské strategie dosaženo růstu, avšak jeho tempo bylo pomalé a rozložení mezi všechny členské státy nerovnoměrné. Zatímco státy úspěšné v provádění reforem pokračovaly ve svém úsilí, ostatní státy spíše prohlubovaly svůj odstup. Podobná situace byla také v rámci jednotlivých politik. Pokrok v mikroekonomické oblasti zaostával za pokrokem v oblasti makroekonomické a v oblasti zaměstnanosti.

Také provázanost Lisabonské strategie s ostatními dokumenty a rozhodnutími byla nedostačující. Především nesoulad s Paktem stability a růstu a Strategií udržitelného rozvoje vedl tyto dokumenty do izolace a snižoval jejich účinnost. Za nedostačující je hodnoceno také provádění jednotlivých rozhodnutí. Dle Evropské komise již několikrát Evropská rada zdůrazňovala důležitost inovací, avšak Radou EU doposud nebylo přijato konkrétní řešení.

Naopak pozitivně je hodnocena provázanost mezi Lisabonskou strategií, Národními strategickými referenčními rámci a Národními programy reforem. Využívání strukturálních fondů EU přispělo ke vnímání Lisabonské strategie také na regionálních úrovních. Dopad těchto strukturálních fondů by však měl být do budoucna zvyšován a to především posílením základní infrastruktury či zlepšením právního rámce např. v oblasti podnikání.

Na úrovni členských států byly Národní programy reforem vytvářeny na různých úrovních kvality. Státy úspěšné v prosazování reforem prosazovaly soudržné a ambiciózní reformy, zatímco u méně úspěšných států obsahovaly programy spíše soubory obecných popisů a doporučení bez vládní podpory. Podobná situace byla i v rámci doporučení vydávaných Evropskou komisí. Některé státy tato doporučení využily k posílení vnitrostátního tlaku na reformy, v jiných státech tato doporučení nevyvolala potřebnou politickou debatu a z ní vycházející opatření. Evropská dimenze strategie byla zhodnocena jako příliš rozsáhlá, s velkým počtem cílů, které nedostatečně odrážely rozdíly ve výchozích pozicích členských států. Také postavení Evropské rady a Evropského parlamentu nebylo dostatečně definováno.

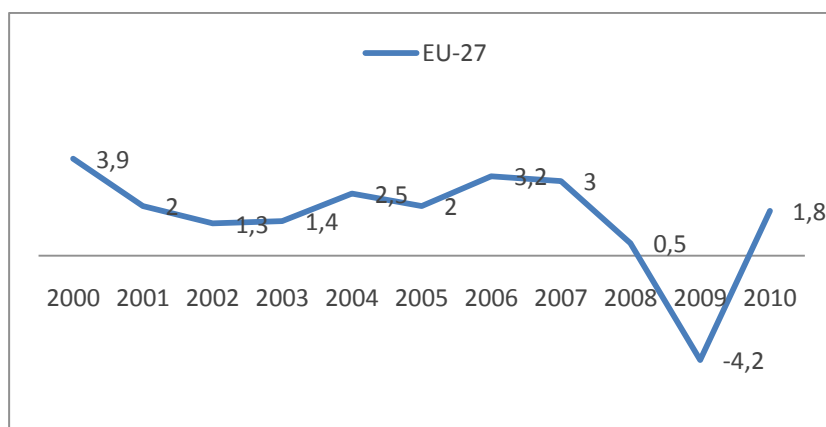
Členské státy projevily výraznou schopnost vzdělávání a výměny osvědčených postupů od dalších států úspěšných v určité oblasti reforem. Od roku 2005 došlo k zintenzivnění tohoto vzdělávání a to především v oblastech důchodových reforem, reforem zdravotnictví,

flexicurity systému, řízení rozpočtu, zlepšení podnikatelského prostředí, inovací či boji proti chudobě. Nejvýraznější zájem o přebírání zkušeností byl pozorován především v oblastech s měřitelnými výsledky.

Za nejslabší stránku celé strategie je považována její komunikace. Především špatná informovanost občanů EU měla za následek nízkou podporu reforem z řad veřejnosti.

Při tvorbě Lisabonské strategie její autoři vycházeli z předpokladu minimálního 3 % ročního růstu HDP. Na následujícím grafu můžeme sledovat, v jakých reálných růstech HDP musela být Lisabonská strategie nakonec realizována.

Graf 3.1: Reálný růst HDP EU-27 v letech 2000 - 2010



Zdroj: Eurostat, 2011; vlastní úprava

3.2 Přístup USA ke konkurenceschopnosti²⁴

Historie politiky konkurenceschopnosti na národní (federální) úrovni má v USA o něco hlubší tradici než v EU. Za počátek fungování této politiky může být považováno založení Rady konkurenceschopnosti USA v roce 1986. Do tohoto roku je také datováno přijetí tzv. Jednotného evropského aktu. Tento akt sloužící k propojení trhů zboží, služeb a kapitálu měl sice tendenci ke zvyšování produktivity evropské ekonomiky, avšak pojem konkurenceschopnost nebyl v tomto případě ještě používán. Prvním dokumentem vydaným Radou konkurenceschopnosti USA v oblasti tzv. celkové konkurenceschopnosti USA (General competitiveness) byl roku 1988 tzv. *Index konkurenceschopnosti 1988* (Competitiveness index 1988). Od této doby byly tyto zprávy vydávány každoročně až do roku 1995. Tyto indexy popisují stávající ekonomiku USA na mnoha ekonomických ukazatelích, snaží se identifikovat příčiny pozitivního i negativního vývoje v jednotlivých

²⁴ Zpracováno dle www.compete.org, 2011.

oblastech a stanoví doporučení pro následující roky. V rámci Rady konkurenceschopnosti USA jsou však kromě celkové konkurenceschopnosti řízeny také jednotlivé dílčí oblasti ekonomiky USA, které jsou rozděleny do následujících témat: inovace, energetika, zpracovatelský průmysl, pracovní síla, globální partnerství, regionální vývoj a technologie. Od přelomu let 1990 a 1991, kdy byl vydán první tematický dokument s názvem *Získávání nové půdy pod nohama: Priority v oblasti technologií pro budoucnost Ameriky* (Gaining new ground: Technology priorities for America's future), byla postupně publikována celá řada dokumentů zasahujících do jednotlivých oblastí americké ekonomiky. Jako příklad lze uvést dokumenty: *Profil konkurenceschopných lidských zdrojů* (Human resources competitiveness profile) z roku 1995, *Dálnice ke zdraví: Transformace americké zdravotní péče v informačním věku* (Highway to health: Transforming U.S. Health care in the information age) z roku 1997 či *Jít globální cestou: Nový tvar amerických inovací* (Going global: The new shape of American innovation) z roku 1998.

Za zásadní je Radou konkurenceschopnosti USA považován zákon o americké konkurenceschopnosti ve 21. století (American Competitiveness in the Twenty-First Century Act), který byl v roce 2000 přijat federální vládou v rámci zákona o imigraci a udělování občanství. Tento zákon osvobozuje přistěhovalce, kteří pobývají na území USA bez vízové povinnosti od maximální jednorocní délky pobytu. Tito pracovníci musejí být zaměstnáni vládou, neziskovou výzkumnou organizací nebo institucí vyššího vzdělávání či jejím přidruženým subjektem. Skrze tento krok lze sledovat snahu americké vlády přilákat do své ekonomiky především vědecké pracovníky a umožnit jim co nejdelší pobyt.

3.2.1 Řízení politiky zvyšování konkurenceschopnosti USA

Významný počín v oblasti řízení konkurenceschopnosti USA je relativně čerstvý. 31. ledna 2011 bylo federální vládou vydáno tzv. výkonné nařízení o zřízení Rady pro zaměstnanost a konkurenceschopnost. Tato rada bude zřízena v rámci amerického ministerstva financí a bude složena z členů jmenovaných prezidentem, kteří budou vybráni ze zástupců jednotlivých odvětví v USA (výjimkou budou zaměstnanci federální vlády). Rada by měla do budoucna získávat nápady, jak posílit americkou ekonomiku a zvýšit prosperitu jejich obyvatel. Tyto ideje bude rada postupovat výkonným organům či agenturám, které se zabývají růstem ekonomiky, inovacemi či vytvářením nových pracovních míst. Tato doporučení poté mohou být zohledňována při tvorbě federální politiky.²⁵ Činnost této rady

²⁵ Dostupné z www.whitehouse.gov, 2011.

prozatím nebyla oficiálně zahájena, a proto stěžejním orgánem v oblasti řízení konkurenceschopnosti zůstává Rada konkurenceschopnosti USA. Zvláštní kategorií je poté tzv. Globální svaz rad konkurenceschopnosti, který ovlivňuje politiku konkurenceschopnosti USA pouze zprostředkovaně.

Rada konkurenceschopnosti USA

Jedná se o nevládní organizaci složenou z generálních ředitelů významných společností, rektorů univerzit a odborových předáků, která se snaží zajistit prosperitu USA. Tato organizace byla založena v roce 1986, v době, kdy se USA potýkaly s největšími ekonomickými problémy od skončení druhé světové války. USA byly v této době největším světovým věřitelem a jejich postavení globálního lídra v oblasti technologií a inovací se zhoršovalo, což mělo za následek především ztrátu podílu na trhu s mezinárodní konkurencí. Pro zlepšení této situace bylo potřeba především přenést problematiku národní konkurenceschopnosti do podvědomí obyvatel USA. Také Američané (členové rady) si uvědomují rostoucí vliv globalizace a právě tato rada se snaží řešit otázku: „Jakým způsobem zůstat konkurenceschopnými?“. Již dvě desetiletí tato rada vydává tzv. akční programy řízení americké produktivity, které slouží k vedení těchto produktů na světových trzích a k zvýšení životní úrovně obyvatel USA. Mezi hlavní aktivity této organizace tedy patří svolávání vrcholných představitelů soukromého a veřejného sektoru k řešení dlouhodobých výzev v oblasti konkurenceschopnosti, vytváření inovací v oblasti veřejného pořádku, přeměňování myšlenek v akce a především měření výkonnosti americké ekonomiky na světových trzích, které slouží k identifikaci klíčových překážek a příležitostí.²⁶

Globální svaz rad konkurenceschopnosti

The Global federation of competitiveness councils je nově vytvořenou globální sítí, složenou z lídrů jednotlivých rad konkurenceschopnosti z celého světa. Vzhledem k tomu, že základní prvky konkurenceschopnosti jsou celosvětově propojené, snaží se tato organizace formou mezinárodní spolupráce stimulovat globální hospodářský růst, posílit národní konkurenceschopnosti a podporovat inovace. Podle této organizace je především jednání v celosvětovém měřítku nezbytnou podmínkou k ekonomické konkurenceschopnosti na národní úrovni. GFCC tedy bude v budoucnu usilovat o propojení existujících národních organizací zabývajících se konkurenceschopností a bude podporovat vytváření nových takovýchto organizací. Krom toho bude také tato organizace pořádat každoroční výroční

²⁶ Dostupné z www.compete.org, 2011, vlastní překlad.

schůzi, kde se budou hodnotit dosažené výsledky a bude se dále rozvíjet politika konkurenceschopnosti. Jako první výstup těchto výročních schůzí byl členy GFCC v roce 2010 schválen tzv. Soubor zásad národních konkurenceschopností v globální ekonomice. Tento soubor stanoví deset hlavních principů, kterými by se měly státy v oblasti konkurenceschopnosti řídit. Mezi ty nejzásadnější patří: vytváření rad konkurenceschopnosti, podněcování růstu produktivity a životní úrovně prostřednictvím inovací a větších investic do výzkumu a vývoje, silná práva duševního vlastnictví v souladu s mezinárodními smlouvami, otevřený transparentní a spravedlivý globální obchod. Tato organizace má v současné době 45 členů, z nichž ty nejvýznamnější jsou rady konkurenceschopnosti z USA, Německa, Japonska, Velké Británie, Brazílie, Finska, Švédska, Austrálie, Kanady, Indie, Argentiny a Ruska.²⁷

Po roce 2000 bylo Radou konkurenceschopnosti USA přijato několik zásadních dokumentů na úrovni celkové konkurenceschopnosti, s jejichž pomocí chce americká ekonomika uspět v novém tisíciletí. Jedná se o dokumenty *Americká konkurenceschopnost 2001: Silné stránky, zranitelnost a dlouhodobé priority* (U.S. Competitiveness 2001: Strengths, Vulnerabilities and Long-Term Priorities, zpracováno Michael E. Porterem), *Index konkurenceschopnosti: Kde se Amerika nachází* (Competitiveness Index: Where America stands, zpracován v roce 2007), dokument *Pět pro budoucnost* (Five for the future) a soubor dokumentů *Soutěžit, Odskočit a Priority* (Compete, Rebound a Prioritize, zpracovány v roce 2007 a 2008). V rámci dalšího textu se budeme zabývat prvně a posledně jmenovanými dokumenty, abychom je v závěru této kapitoly mohli porovnat s obdobnými dokumenty, které byly přijaty v EU.

3.2.2 Americká konkurenceschopnost 2001: Silné stránky, zranitelnost a dlouhodobé priority²⁸

Tato zpráva, která byla vydána v roce 2001, se zaměřuje především na problémy, které mohou ovlivňovat dlouhodobou ekonomickou prosperitu USA. Definuje zejména: co stojí za úspěchem americké ekonomiky, kde jsou její slabá místa a proč se postavení USA ve světě bude postupem času měnit. Na základě těchto zjištění stanoví základní priority dlouhodobého rozvoje USA. Tato zpráva byla vybrána záměrně jako protipól Lisabonské strategie, která je obdobným dokument v EU.

²⁷ Dostupné z www.thegfcc.org, 2011, vlastní překlad.

²⁸ Zpracováno dle U.S. Competitiveness 2001: Strengths, Vulnerabilities and Long-Term Priorities.

Faktory táhnoucí americkou ekonomiku

Ekonomika USA se po celá 90. léta úspěšně rozvíjela a prožívala svou nejdelší konjunkturu. V roce 2000 byl roční růst HDP 4,1 % a míra nezaměstnanosti 4 %. USA také zvýšily své celkové investice do informačních technologií. V roce 1999 dosáhl objem investic do IT téměř šestinásobku roku 1985. Z původních 91 miliard dolarů bylo v roce 1999 investováno 542 miliard dolarů. USA také držely světové prvenství v množství uznaných patentů.

Slabá místa americké ekonomiky

Za největší slabinu americké ekonomiky tato zpráva považuje nerovnoměrné přerozdělování příjmů vyplývajících z ekonomického růstu. Téměř 40 % amerických domácností (tedy dvě pětiny) z těchto příjmů neprosperovalo. Tato asymetrie byla v USA považována za nejmarkantnější ze všech vyspělých zemí. Jako další slabé stránky americké ekonomiky byly touto zprávou definovány především nízké investice v oblasti zahraničního výzkumu, nízká míra osobních úspor a vysoký deficit běžného účtu, který přesáhl 4 % HDP.

Změna v globálním postavení USA

Spojené státy americké si v důsledku globalizace uvědomují svou slábnoucí pozici v mezinárodní konkurenci. Většina vyspělých zemí systematicky investuje do vzdělávání, zvyšuje počty vysokoškolsky vzdělaných obyvatel, přihlašuje stále více vysoce kvalitních patentů a tento nárůst je ve zbytku světa rychlejší než v USA. Spojené státy jsou si vědomy, že situace z 90. let se již v budoucnu nebude opakovat a o pozici světového lídra budou muset stále více bojovat.

USA chtějí také v novém tisíciletí zůstat světovým lídrem. V dlouhodobém horizontu vnímají mnoho oblastí, na které je potřeba upřít pozornost. Za klíčové jsou dle této zprávy považovány inovace a rozvoj dovedností. Zvýšená pozornost do těchto oblastí by měla obyvatelům USA zajistit dlouhodobé zvyšování životní úrovně. Tato úsilí by poté dle zprávy U.S. Competitiveness 2001 měla být přenášena na regionální úroveň především rozvojem klastrů. Z tohoto důvodu bylo vytyčeno dvanáct priorit rozdělených do třech oblastí, jejichž plnění by mělo USA přinést udržení hospodářského růstu a konkurenceschopnosti. Přehled základních priorit, viz obrázek 3.5.

Obrázek 3.5: Přehled priorit dle zprávy U.S. Competitiveness 2001

U.S. Competitiveness 2001 - PRIORITY		
Vedoucí postavení ve vědě a technologiích	Celkové zvýšení kvalifikace pracovní síly	Posílení regionálních inovačních klastrů
<ol style="list-style-type: none"> 1. Zvýšení investic do zahraničního výzkumu. 2. Vyvážit portfolio VaV. 3. Rozšířit portfolio amerických vědců a inženýrů. 4. Modernizovat národní výzkumnou infrastrukturu. 	<ol style="list-style-type: none"> 5. Zlepšení vzdělání v oblasti matematiky a přírodních věd. 6. Poskytnout přístup k IT pro všechny studenty. 7. Zvýšit přístup k vysokoškolskému vzdělání studentům z nízkopříjmových rodin. 8. Rozšířit vzdělávací možnosti zaměstnanců. 9. Zvýšit počet zapsaných studentů ze zastoupených menšin k vyššímu odbornému vzdělání. 	<ol style="list-style-type: none"> 9. Rozšířit oblast konkurenceschopnosti a inovační politiky na regionální úroveň. 10. Identifikovat nejlepší postupy v politice rozvoje klastrů. 11. Podpora iniciativ a organizací, které zvyšují a mobilizují aktiva klastrů.

Zdroj: U.S. Competitiveness 2001, vlastní úprava

3.2.3 Nová strategie Rady konkurenceschopnosti USA²⁹

Doposud poslední strategií celkové konkurenceschopnosti USA jsou tři na sebe navazující dokumenty, vydané v letech 2007 a 2008. *Soutěžit* (Compete) s podtitulem *Nové výzvy, Nové odpovědi* (New challenges, New answers) popisuje především podmínky USA v měnící se globální ekonomice a stanoví priority americké ekonomiky do dalších let v oblastech: Talent, Infrastruktura, Energetika a Investování do výzkumu a technologií. V rámci těchto priorit je možné sledovat návaznost na předchozí strategii konkurenceschopnosti USA. Dokument *Priority – 100denní akční energetický plán* (Prioritize - A 100-Day Energy Action Plan), jak již z názvu vyplývá, se zaměřuje samostatně na oblast energetiky a *Odskočit* (Rebound) uvádí doporučení pro soukromý sektor a infrastrukturu. Jako hlavní problémy ekonomiky USA jsou těmito dokumenty identifikovány především: rostoucí konkurence na celosvětovém trhu práce, investice do vědy a výzkumu, stárnoucí infrastruktura a vysoká spotřeba energie spojená se znečišťováním životního prostředí.

Talent

Nárůst konkurence na mezinárodním trhu práce byl v rozmezí let 1980 až 2005 obrovský. Především v Číně je téměř 800 milionů práce schopných obyvatel, což je pětikrát více než v USA. Tak jak bylo uvedeno již v předchozí zprávě, úroveň vzdělání amerických studentů nedosahuje potřebné kvality. Téměř třetina amerických studentů vysokých škol končí bez diplomu a u minoritních menšin je to až 50 %. Také úroveň znalostí v oblasti matematiky se nezlepšila. V rámci zvyšování úrovně kvalifikace lidského kapitálu v USA jsou strategií *Soutěžit* navrhovány následující priority. Mělo by dojít k vytvoření tzv. CompetePASS programu, který bude poskytovat školení americkým zaměstnancům takovým způsobem, aby si mohli sami zvolit svou další profesní dráhu. Aby bylo podpořeno lepší vzdělávání učitelů v oblasti vědy, technologií, matematiky či cizích jazyků, musí být schváleno nové financování amerického školství. Také musí být zvýšená efektivita inovací a to především ve formě jejich uvádění do praxe. Vláda by také měla vytvořit silnější vzdělávací prostředí pro rozvoj zaměstnanců a formou motivačních plánů usnadnit přístup studentům z nízkopříjmových rodin ke vzdělání. Cílem je také zreformovat systém přistěhovalectví, aby mohli nejlépe kvalifikovaní pracovníci, vědci a odborníci v USA pobývat co nejdéle. Tato problematika již byla zmíněna v úvodu kapitoly.

²⁹ Zpracováno dle Compete: New Challenges, New answers, 2008; Rebound, 2008; Prioritize, 2009.

Investice

V oblasti investování řeší Spojené státy dva zásadní problémy: 1. podíl federálních investic do vědeckého výzkumu na HDP dosáhl nejnižší hodnoty za posledních 50 let, 2. investice do výzkumu a vývoje v oblasti spotřeby energie představují pouze 7 % z celkových investic do výzkumu a vývoje. Prioritou dle této zprávy je tedy zdvojnásobit federální investice do základního a aplikovaného výzkumu ve fyzikálních a přírodních vědách, zvýšit investice do multidisciplinárních inovací a ztrojnásobit výdaje do specifických výzkumů v oblasti energetiky a pohonných hmot.

Infrastruktura

Americká infrastruktura, především silnice, mosty, školy či energetická síť, stárne. Aby byl opět navrácen požadovaný stav této infrastruktury, budou muset spojené státy v budoucnu investovat 1,6 bilionů amerických dolarů. Druhým závažným problémem je letecká doprava. Současný objem letecké dopravy vede ke zpoždění až 30 % všech letů, přičemž tato zpráva odhaduje do roku 2025 až ztrojnásobení tohoto přetížení. V rámci části infrastruktury by měl být řešen také problém s nízkou mírou osobních úspor Američanů. Tyto dva problémy by měly být vyřešeny zavedením tzv. CompeteAmerica Saving Bond programu, v jehož rámci by mohli Američané nakupovat státní dluhopisy, které budou osvobozeny od daně. Tímto by se každý Američan mohl stát tzv. národním investorem do konkurenceschopnosti své země. Výtěžek z dluhopisů by byl s odpovídající státní dotací dále využit pro řešení problémů souvisejících s americkou konkurenceschopností.

Energetika

80 % světových zásob ropy je v dnešní době vlastněno neamerickými společnostmi. V roce 2005 Američané spotřebovali téměř pětkrát více energie na jednoho obyvatele, než je světový průměr. Ve srovnání se západní Evropou a Japonskem dosahují Spojené státy americké dvojnásobku úrovně emisí CO₂. Tyto a další problémy by měl řešit již výše zmiňovaný dokument Priority, který je jakýmsi doplňkem pro energetickou oblast. Tato strategie doporučuje vytvoření tzv. Národní banky pro čistou energii, jejíž základní kapitál je odhadován na 200 miliard amerických dolarů. Banka by měla být postavena na základě modelu Americké exportní a importní banky³⁰ a v budoucnu poskytovat dlouhodobé finanční

³⁰ The U.S. Export-Import Bank je oficiální exportní úvěrovou agenturou Spojených států amerických, která pomáhá financovat vývoz zboží a služeb na mezinárodní trhy. Obdobnou institucí v ČR je Česká exportní banka.

záruky na investice a projekty, které povedou k vyšší energetické účinnosti a k zavádění energeticky čistých výrobků, technologií a služeb. Činnost této organizace by měla být podpořena partnerstvím soukromého a veřejného sektoru v rámci tzv. *Iniciativy vedení politiky čisté energie pro 21. století* (21st Century Clean Energy Leadership Initiative). Dotace do této iniciativy by měla v průběhu příštích deseti let dosáhnout 5 miliard dolarů, které by měly vést k vytvoření regionálně založeného výzkumu a vývoje, viz předchozí dokument podpora klastrových iniciativ. Americká energetická konkurenceschopnost by měla být podpořena také rozvojem a inovacemi všech zdrojů energie (ropa, zemním plyn, sluneční a vodní energie či biopaliva).

3.2.4 Hodnocení konkurenceschopnosti USA

Také v USA dochází k hodnocení dosažených úspěchů v rámci politiky konkurenceschopnosti. Jelikož jsou spojené státy federací, odpadá problém s porovnáváním úspěchů jednotlivých států a je možné se zaměřit na federální politiku jako celek. Pro hodnocení USA nevypočítává WEF žádný index, kterým by hodnotil úspěšnost plnění cílů stanovených v předchozích dokumentech. Konkurenceschopnost USA je v rámci WEF hodnocena pouze v rámci každoročních GCR, kterými se budeme zabývat v další kapitole v rámci mezinárodního srovnávání. Rada konkurenceschopnosti USA tedy sama vydává v nepravidelných intervalech hodnocení těchto cílů, ve kterých se spíše zaměřuje na hodnocení reálných dopadů strategií než na vypočítávání různých indexů. Posledním takovýmto zhodnocením je dokument s příznačným názvem *Dopad: úspěchy za rok 2009 a výhled do roku 2010* (Compete: Impact - 2009 Accomplishments and 2010 Outlook), který identifikuje úspěchy dosažené v rámci dokumentů Soutěžit, Odskočit a Priority.

V rámci toho dokument, který byl vydán v roce 2009, Rada pro konkurenceschopnost USA shrnula úspěchy, kterých bylo v rámci politiky zvyšování konkurenceschopnosti v USA dosaženo, a nastínila výhled do dalších let. Znázornění jednotlivých klíčových úspěchů viz obrázek 3.6.

Obrázek 3.6: Sumarizace dosažených úspěchů v rámci Nové strategie Rady konkurenceschopnosti USA

Soutěžít	Priority	Odskok
Schváleno 750 milionů dolarů na programy pracovní přípravy, včetně 500 milionů dolarů na tzv. „zelená pracovní místa“.		
Schváleno 6 miliard amerických dolarů na financování Technologicky inovačního záručního programu.		
Administrativa prezidenta Obamy navrhla nové pobídky k odměňování učitelů a ředitelů škol.		
Více než 22 miliard dolarů pro vědu stimulačního	a výzkum v rámci ekonomického balíčku.	
Předložen zákon o zavedení	energetických technologií pro 21. století.	
Schváleno 11 miliard amerických dolarů pro výzkum a vývoj.		
Schváleno 6 miliard amerických dolarů na úvěry pro výzkum obnovitelných zdrojů elektrické energie.		
Schváleno více než 4,8 miliard dolarů na zvýšení energetické účinnosti vládních budov.		
Schváleno 300 milionů dolarů s cílem poskytnout spotřebitelům slevy na nákup energeticky úsporných produktů.		
Schváleno 5 miliard dolarů pro nízko příjmové rodiny k zateplení domovů.		

Zdroj: Compete: Impact, 2009; vlastní úprava

3.3 Srovnání přístupů ke konkurenceschopnosti EU a USA

Politika zvyšování konkurenceschopnosti je v každé z těchto dvou sledovaných ekonomik odlišná. Z předchozího textu můžeme identifikovat hned celou řadu odlišností, ať už ve vnímání této politiky, v její realizaci či v jejím hodnocení. Stanovme si tedy několik kritérií, na nichž budeme rozdíly demonstrovat. Jako základní kritérium vnímejme rozdílnost ve vnímání těchto dvou celků druhým konkurentem. USA byly již od založení EU vnímány jako vzor. Z tohoto důvodu můžeme politiku konkurenceschopnosti EU vnímat jako snahu vyrovnat se Americe. Pohled USA je zcela opačný. Spojené státy jsou si vědomy svého dominantního postavení ve světě a jejich politika konkurenceschopnosti je směřována spíše směrem udržení si tohoto postavení. Zajímavé je také jakým způsobem vnímají Spojené státy americké EU jako svého „protivníka“. Evropská unie totiž ve většině hodnocení vydávaných americkými institucemi není vnímána jako celek. USA jsou spíše porovnávány s nejrozvinutějšími ekonomikami EU jako Německem či Francií než s unií jako celkem. Další významný rozdíl můžeme vidět v podobě řízení agendy konkurenceschopnosti. V Evropské unii bychom ji mohli vnímat jako polostátní model. Strategie jsou vytvářeny

Evropskou komisí, která sice není voleným orgánem, ale její předseda je volen Evropským parlamentem (zpravidla se jedná o zástupce nejsilnější frakce), který už voleným orgánem je. Tyto strategie jsou poté schvalovány Evropskou radou, která je tvořena volenými zástupci jednotlivých států. Na druhé straně stojí Rada konkurenceschopnosti USA, která je nevládní organizací. Tento rozdíl však bude s největší pravděpodobností v brzké době minimalizován, jelikož zahájí svou činnost výše zmiňovaná Rada pro zaměstnanost a konkurenceschopnost, která bude vládní organizací. Srovnáme-li jednotlivé strategie politiky zvyšování konkurenceschopnosti EU a USA můžeme vnímat také řadu odlišností. Na straně EU budeme pracovat s Lisabonskou strategií a Evropou 2020, na straně USA s dokumentem U.S. Competitiveness 2001 a dokumenty Soutěžit, Odskočit a Priority. Jako ty hlavní bychom mohli vyzdvihnout především odlišnosti cílů a stanovování si termínů. Vzhledem k vyšší rozvinutosti si již USA nestanoví tak obecné cíle jako je tomu v EU, ale zaměřuje se na konkrétnější oblasti. Jako příklad můžeme uvést dva cíle v oblasti vzdělávání: EU - *Podíl obyvatel s VŠ vzděláním ve věku 30 až 34 let by měl z dnešních 31 % vzrůst na 40 %* (Evropa 2020), USA - *Zvýšit přístup k vysokoškolskému vzdělání studentům z nízkopříjmových rodin* (U.S. Competitiveness 2001). Evropské dokumenty konkurenceschopnosti jsou sestavovány na dobu deseti let. Tato doba je také považována za nejdelší možnou lhůtu k dosažení vytyčených cílů. V rámci amerických dokumentů můžeme podobné „termíny“ spatřovat jen zřídka. Odlišnosti odhalíme také v hodnocení jednotlivých politik. Hodnocení lisabonské agendy je v pravidelných intervalech vydáváno Světovým ekonomickým fórem, převážně ve formě indexů. Vzhledem k nefederativnímu uspořádání Evropy a soutěživosti mezi členy samotnými jsou tato hodnocení o to náročnější, jelikož je zapotřebí hodnotit také členské státy zvlášť. Výsledky USA jsou hodnoceny pouze jako celek a v rámci hodnotících dokumentů můžeme sledovat spíše vnímání reálných opatření, především ve formě federálních zákonů.

4. Srovnání úrovně konkurenceschopnosti EU a USA

Budeme-li vycházet z poznatků získaných v předchozí kapitole je zřejmé, že přístup jednotlivých celků k politice zvyšování konkurenceschopnosti je odlišný. Tato různorodost je zapříčiněná především jejich odlišným postavením ve světové ekonomice. I když jsou USA i EU jedni z největších účastníků globálního trhu, postavení USA je stále výraznější. Právě z tohoto vztahu vyplývají již výše zmiňované odlišné přístupy ke konkurenceschopnosti. USA samy sebe vnímají jako světového lídra a snaží se o udržení této pozice. Naopak EU je v závěsu za USA a snaží se jim vyrovnat. Tyto snahy budeme moci pozorovat v rámci této kapitoly, kde si budeme moci povšimnout příbuznosti makroekonomických ukazatelů dosahovaných USA v posledních letech s cíli Lisabonské strategie, které mimo jiné také vycházejí ze závěrů a doporučení Zpráv o globální konkurenceschopnosti vydávané WEF.

Do jaké míry je tedy ekonomika Evropské unie nekonkurenceschopná? Na tuto otázku se v rámci této kapitoly budeme pokoušet najít odpověď. V předchozích kapitolách jsme podrobně rozpracovali struktury indexů jednotlivých světových organizací, které se zabývají multikriteriálním hodnocením ekonomik. Právě tato srovnání, obohacená o měkká data, nám budou sloužit k detailnějšímu popisu úrovně konkurenceschopnosti jednotlivých ekonomik, které, jak jsme již nastínili v předchozí kapitole, nemohou být posuzovány pouze podle ekonomických indikátorů. Avšak i tyto ukazatele nám mohou leccos napovědět. V rámci této kapitoly budeme tedy provádět také srovnání základních makroekonomických ukazatelů EU a USA, dostupných především z Evropského statistického úřadu. Při srovnávání makroekonomických ukazatelů EU a USA nezůstaneme jen u srovnání těchto dvou celků. Pokusíme se také identifikovat jednotlivé členské státy EU, které by v porovnání s USA, byly alespoň v jednotlivých oblastech schopné obstát. Základy této myšlenky položili v roce 2004 F. Bergströma a R. Gidehaga ve své práci „*EU versus USA*“, ve které si kladou základní otázku: „Kdyby Evropská unie byla součástí USA, patřily by její členské státy k nejbohatším, nebo nejchudším členským státům USA?“. V této práci byla konkurenceschopnost jednotlivých států měřena pouze hrubým domácím produktem na obyvatele a z jejich výsledků vyplývá, že HDP na obyvatele je ve 45 zemích USA vyšší než například ve Francii či Německu. V dalším textu porovnáme tyto státy také podle dalších makroekonomických ukazatelů.

4.1 Srovnání dle základních makroekonomických ukazatelů

Před provedením komplexního hodnocení EU a USA, zhodnotíme ekonomiky také prostřednictvím základních makroekonomických ukazatelů. Zaměříme se především na hrubý domácí produkt na obyvatele, zaměstnanost, nezaměstnanost, vládní dluh v procentech HDP, výdaje na vědu a výzkum a počet přihlášených patentů. V rámci těchto měření budeme vycházet ze základního srovnání USA s EU-27 převážně z let 2004 – 2009. Tato základní srovnání budou poté dále rozšířena o porovnání USA se státy EU-27, které v dané oblasti dosahují srovnatelných či lepších výsledků než USA. U každého makroekonomického ukazatele provedeme také konečné grafické srovnání hodnot EU a USA za roky 2004 - 2009.

4.1.1 Hrubý domácí produkt na obyvatele dle PPS

Než přistoupíme k samotnému měření HDP na obyvatele, sumarizujme si nejprve celkové hodnoty hrubého domácího (národního) produktu a velikosti populace EU a USA. Dle Eurostatu dosáhl celkově vytvořený hrubý domácí produkt v Evropské unii za rok 2010 hodnoty 12 283 997,5 miliónů eur. V USA to bylo za stejné sledované období 11 056 510,3 miliónů eur. Těchto výstupů jednotlivých ekonomik bylo dosaženo za přispění populací: EU 501 103 425 obyvatel (odhad Eurostatu za rok 2010), USA 304 228 300 obyvatel.³¹ Vzhledem k vyššímu vytvořenému HDP se může jevit ekonomika EU výkonnější. Budeme-li však brát v úvahu také velikosti jednotlivých populací, tento výsledek již tak jednoznačně nevypadá. Další měření tedy sleduje HDP prostřednictvím hodnoty vytvořené jedním obyvatelem, která je také očištěna o rozdílnosti cenových hladin.

Hrubý domácí produkt měřený standardem parity kupní síly, který je v našem případě vyjádřen hodnotou EU-27 (100 %), má vysokou vypovídací schopnost o životní úrovni obyvatel, která je vyjádřena dostupností statků a služeb. V následující tabulce 4.1 jsou porovnány hodnoty EU-27 a USA, které jsou doplněny o data nejúspěšnějších ekonomik v rámci EU-27.

³¹ Dostupné z <http://stats.oecd.org/Index.aspx>, 2011.

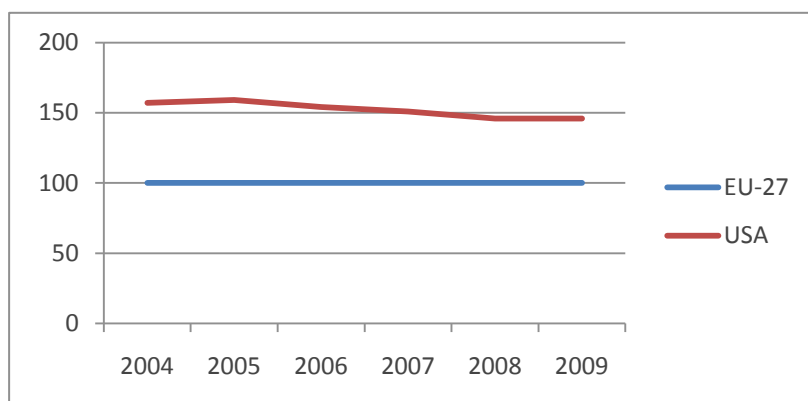
Tabulka 4.1: Hodnoty vybraných HDP na obyvatele dle PPS (EU-27 = 100%)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
EU-27	100	100	100	100	100	100
USA	157	159	154	151	146	146
Lucembursko	252	254	270	275	279	271
Nizozemí	129	131	131	132	134	131
Rakousko	127	124	125	123	124	124

Zdroj: Eurostat, 2011; vlastní úprava

V tabulce můžeme pozorovat jasnou převahu USA, které dlouhodobě dosahují o 50 % lepšího výsledku oproti průměru EU-27. Jediným státem EU, který dlouhodobě dosahuje lepších výsledků než USA je s hodnotou 271 % (2009) Lucembursko. Dalšími zeměmi, které se výsledkům USA alespoň přibližují, jsou Nizozemí či Rakousko. Grafické znázornění vývoje USA k EU-27 (100 %) viz graf 4.1.

Graf 4. 1: Vývoj HDP dle PPS v USA k EU-27 (100 %) v letech 2004 – 2009



Zdroj: Eurostat, 2011; vlastní úprava.

Z grafu lze pozorovat pomalé přibližování jednotlivých ekonomik, které může být zapříčiněno poklesem ekonomiky USA, zlepšením standardu v podobě EU-27 (100 %), nebo kombinací obou těchto faktorů. I přes stabilní trend snižování by tímto tempem (od roku 2004 do roku 2009 snížení rozdílu o 11 p.b.) trvalo vyrovnění se USA dalších necelých 17 let.

4.1.2 Zaměstnanost

V rámci tohoto měření budeme pracovat s věkovou skupinou obyvatel 15 - 64 let věku, která je v rámci pracovního trhu nejaktivnější a s kterou je pracováno také v rámci měření Eurostatu. Počet obyvatel ve věku od 15 do 64 let byl v roce 2009: v USA 205 382 617

obyvatel a v EU 334 803 743 obyvatel.³² Míry zaměstnanosti v jednotlivých ekonomikách včetně úspěšnosti dosahování cílu Lisabonské strategie (zaměstnanost na úrovni 70 %) jednotlivými členskými státy EU viz tabulka 4.2.

Tabulka 4.2: Procentuální zaměstnanost v EU a USA, včetně vybraných zemí EU, 2004 – 2009

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
EU-27	63	63,5	64,5	65,4	65,9	64,6
USA	71,2	71,5	72	71,8	70,9	67,6
Nizozemí	73,1	73,2	74,3	76	77,2	77
Dánsko	75,7	75,9	77,4	77,1	77,9	75,7
Švédsko	72,1	72,5	73,1	74,2	74,3	72,2
Rakousko	67,8	68,6	70,2	71,4	72,1	71,6
Německo	65	66	67,5	69,4	70,7	70,9
Kypr	68,9	68,5	69,6	71	70,9	69,9
Velká Británie	71,7	71,7	71,6	71,5	71,5	69,9
Finsko	67,6	68,4	69,3	70,3	71,1	68,7

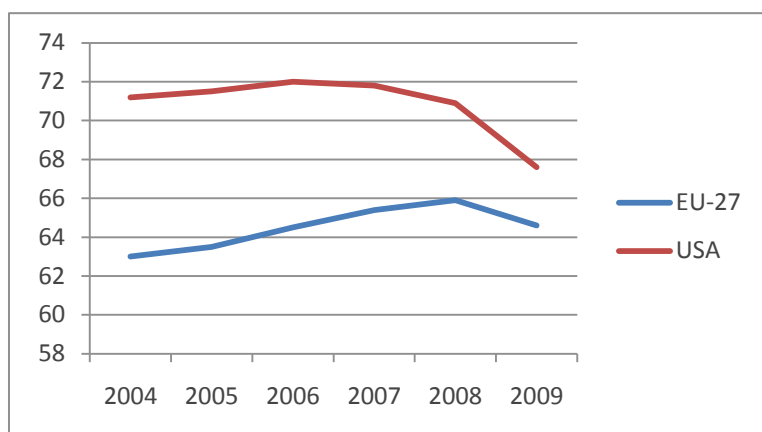
Zdroj: Eurostat, 2011; vlastní zpracování

Z tabulky je patrné, že EU dlouhodobě nedosahuje úrovně zaměstnanosti USA. Můžeme sledovat mírné přibližování, které je však více zapříčiněno poklesem úrovně zaměstnanosti v USA než růstem zaměstnanosti v EU.

Ve srovnání s USA se hned několika členským státům EU daří dosahovat vyšší zaměstnanosti. Osm států EU se dlouhodobě pohybuje na úrovni USA a v roce 2009 je dokonce překonaly. Všem těmto státům se také do roku 2008 dařilo plnit Lisabonský cíl sedmdesáti procentní zaměstnanosti, avšak především Finsko v roce 2009 mírně ztratilo. Grafické znázornění vývoje zaměstnanosti v EU a USA viz graf 4.2.

³² Dostupné z <http://databank.worldbank.org>

Graf 4.2: Vývoje zaměstnanosti EU a USA, 2004 - 2009



Zdroj: Eurostat, 2011; vlastní zpracování

Z předchozího grafu můžeme sledovat již výše popsané postupné přibližování jednotlivých úrovní zaměstnanosti v EU a v USA. Za zlomový v tomto srovnání můžeme považovat rok 2008, který byl výrazně ovlivněn celosvětovou finanční krizí. Od tohoto roku začaly úrovně zaměstnanosti v EU a USA výrazně klesat. V USA došlo k propadu téměř o 4,5 p.b. (srovnání s rokem 2006).

4.1.3 Nezaměstnanost

Se zaměstnaností úzce souvisí také další sledovaný makroekonomický ukazatel – nezaměstnanost. V následující tabulce 4.3 můžeme kromě vývoje v minulých letech sledovat také nejaktuálnější data za rok 2010.

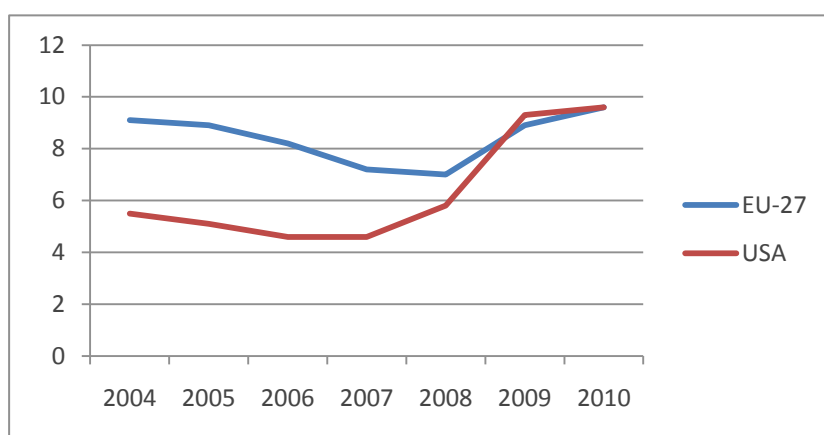
Tabulka 4.3: Procentuální nezaměstnanost v EU a USA, včetně vybraných zemí EU, 2004 – 2010

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EU-27	9,1	8,9	8,2	7,2	7,0	8,9	9,6
USA	5,5	5,1	4,6	4,6	5,8	9,3	9,6
Rakousko	4,9	5,2	4,8	4,4	3,8	4,8	4,4
Nizozemí	5,1	5,3	4,4	3,6	3,1	3,7	4,5
Lucembursko	5,0	4,6	4,6	4,2	4,9	5,1	4,7
Kypr	4,7	5,3	4,6	4	3,6	5,3	6,8
Dánsko	5,5	4,8	3,9	3,8	3,3	6,0	7,4
Velká Británie	4,7	4,8	5,4	5,3	5,6	7,6	7,8

Zdroj: Eurostat, 2011; vlastní zpracování

Z tabulky je patrné, že před vypuknutím světové finanční krize EU dlouhodobě dosahovala vyšší úrovně nezaměstnanosti než USA. Za zlomový můžeme opět považovat rok 2008, ve kterém USA doposud naposledy dosáhly nižší úrovně nezaměstnanosti než EU. V roce 2009 dosáhla průměrná nezaměstnanost EU-27 po dlouhé době nižší úrovně (8,9 %), než tomu bylo v USA. V roce 2010 byla nezaměstnanost v obou sledovaných ekonomikách stejná. Okolo 5 % míry nezaměstnanosti, kterou můžeme považovat za referenční hodnotu sloužící ke srovnání s USA, se dlouhodobě pohybuje hned několik členských států EU. Mezi tuto šestici patřilo dlouhou dobu také Irsko, které však v posledních dvou letech zaznamenalo výrazný růst nezaměstnanosti - 13 % (2009), 16 % (2010). Grafický vývoj nezaměstnanosti v EU a USA viz graf 4.3.

Graf 4.3: Vývoj zaměstnanosti EU a USA, 2004 - 2010



Zdroj: Eurostat, 2011; vlastní zpracování

Budeme-li v předchozím obrázku sledovat červenou křivku USA, můžeme zřetelně pozorovat výše zmíněný vývoj. Od roku 2008 tato křivka prudce stoupá a v roce 2009 již dosahuje vyšší úrovně nežli křivka EU-27. Od tohoto okamžiku již její růst není tak dramatický a v roce 2010 se hodnoty obou křivek shodují na výše zmiňované úrovni nezaměstnanosti 9,6 %.

4.1.4 Vládní dluh v procentech HDP

V souladu s mezinárodními standardy a nařízeními orgánů EU zahrnuje vládní dluh závazky sektoru vládních institucí vyplývající z emise oběživa, přijatých vkladů, vydaných úvěrových cenných papírů a přijatých půjček. Vládní dluh v procentech HDP je poté vypočítáván jako podíl vládního dluhu k objemu hrubého domácího produktu v běžných cenách. Hodnoty EU a USA v letech 2004 - 2009 viz tabulka 4.4.

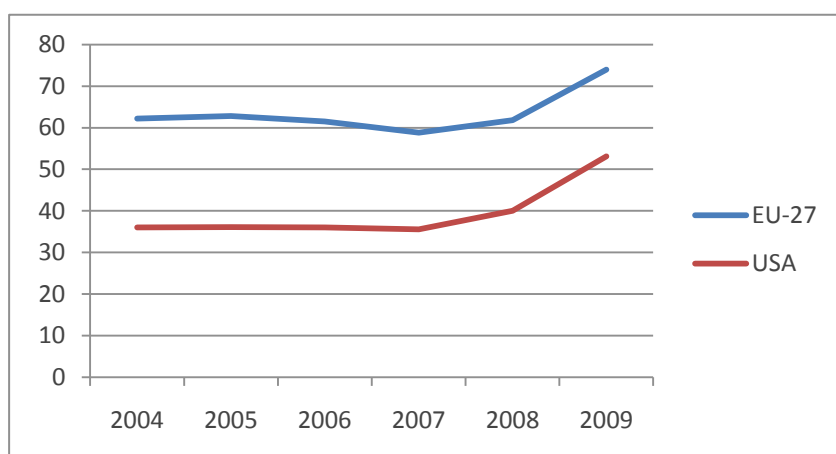
Tabulka 4.4: Vládní dluh v procentech HDP EU a USA, 2004 - 2009

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
EU-27	62,2	62,8	61,5	58,8	61,8	74
USA	36	36,1	36	35,6	40	53,1
Lucembursko	1,4	0,8	1,4	1,4	8,2	8,6
Česká republika	21,1	23,2	24,9	25,2	27,1	32,5
Slovensko	38,4	33,1	29,2	28,1	26,3	33,6
Slovinsko	27,1	26,9	25,8	23,2	21,3	34,1
Finsko	41,9	38,2	35,6	31,2	29,5	37,6
Dánsko	47	39,3	32,7	27,8	32,4	37,8
Švédsko	46,6	46,2	42,3	36,4	35,5	37,8
Německo	39,2	40,4	40,9	39,4	38,8	43,8

Zdroj: <http://stats.oecd.org>; vlastní zpracování

V oblasti vládního dluhu můžeme z předchozí tabulky a následujícího grafu 4.4 pozorovat téměř symetrický nárůst hodnot EU a USA. Vládní dluh USA k HDP je však dlouhodobě o několik desítek procentních bodů nižší než průměr EU-27. Jediným rokem, ve kterém se prozatím EU povedlo dosáhnout úrovně této hodnoty pod 60 % (lisabonský cíl), byl rok 2007 (58,8 %).

Mnoha členským státům EU se daří dosahovat nižší úrovně vládního dluhu než USA. Dlouhodobě nejnižších hodnot dosahuje Lucembursko, jehož poměr vládního dluhu k HDP však v posledních letech zaznamenal výrazný nárůst.

Graf 4. 4: Vývoj vládního dluhu k HDP EU a USA, 2004 - 2009

Zdroj: <http://stats.oecd.org>; vlastní zpracování

4.1.5 Vládní výdaje do vědy a výzkumu v procentech HDP

Rozvoj vědy, výzkumu a investic do inovování je jedním ze základních stavebních kamenů úspěšné ekonomiky. Tvorba vyšší přidané hodnoty, která bude úspěšná na zahraničních trzích a pomůže také rozvoji samotné ekonomiky, by tedy měla být prioritou. EU si za cíl stanovila dosažení hodnoty 3 %. Komparace hodnot EU a USA, včetně identifikace členských států, splňujících tříprocentní cíl viz tabulka 4.5.

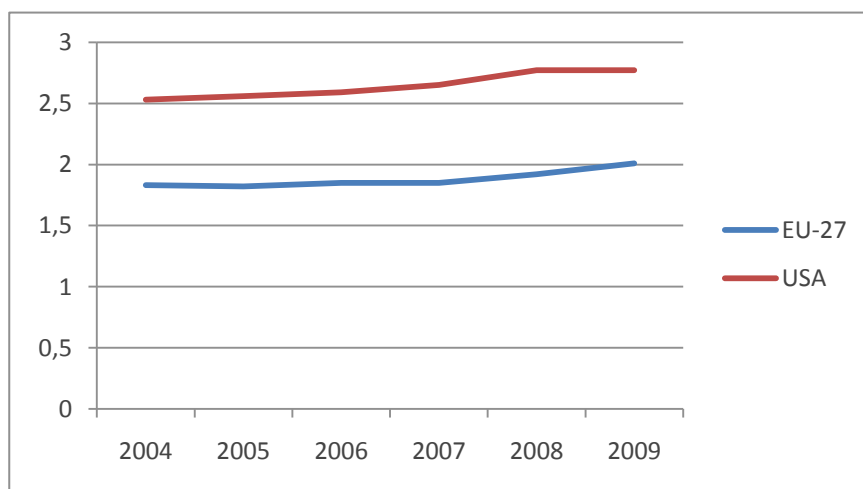
Tabulka 4.5: Hodnoty výdajů do vědy a výzkumu 2004 - 2009, procento HDP

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
EU-27	1,83	1,82	1,85	1,85	1,92	2,01
USA	2,53	2,56	2,59	2,65	2,77	2,77s
Finsko	3,45	3,48	3,48	3,47	3,72	3,96
Švédsko	3,58	3,56	3,68	3,4	3,7	3,62
Dánsko	2,48	2,46	2,48	2,58	2,87	3,2
Rakousko	2,26	2,45	2,46	2,52	2,67	2,75

Zdroj: Eurostat, 2011; vlastní zpracování
s – hodnota z roku 2009

Evropská unie v této oblasti stále výrazně zaostává. I přes nastavený tříprocentní cíl se EU-27 podařilo teprve v roce 2009 dosáhnout hranice 2 %. Celkový nárůst těchto výdajů byl v EU mezi roky 2004 a 2009 pouze 0,18 p.b. Pouze všechny tři severské země jsou schopné tříprocentní cíl plnit a tím se také výrazněji dostat nad úroveň USA. Další významnou evropskou zemí je Rakousko, které se USA již téměř vyrovnává. Srovnání vývoje v EU a USA viz graf 4.5.

Graf 4.5: Vývoj výdajů do vědy a výzkumu EU a USA 2004 – 2009, procento HDP



Zdroj: Eurostat, 2011; vlastní úprava

Rozdíl mezi EU a USA zůstává od roku 2004 téměř neměnný. Nárůst výdajů v rámci evropské ekonomiky je doprovázen stejně rychlým tempem růstu výdajů ekonomiky americké, což můžeme považovat za reakci USA na rostoucí globální konkurenci a lze tímto hodnotit také úspěšnost politiky zvyšování konkurenceschopnosti USA.

4.1.6 Počet patentových přihlášek

Do přímé souvislosti s investicemi do vědy a výzkumu můžeme dát ukazatel počtu patentových přihlášek v EU a USA. I přes nesporně větší populaci EU bylo Světovou bankou (2008) v USA zaznamenáno téměř 1,5krát více patentových přihlášek než v EU. Počet přihlášek v EU od roku 2004 stagnuje, avšak v USA stále roste. Tento pro EU nepříznivý vývoj vyjadřuje tabulka 4.6.

Tabulka 4.6: Počet patentových přihlášek v EU a USA, 2004 – 2008

	2004	2005	2006	2007	2008
EU-27	103 470	101 379	100 838	108 404	100 797
USA	189 536	207 867	221 784	241 347	231 588

Zdroj: World dataBank, 2011; vlastní úprava

EU v počtu patentových přihlášek dosahuje méně než 50 % úrovně USA. Počet každoročních patentových přihlášek se v EU od roku 2004 pohybuje stabilně okolo hranice 100 tisíc. USA již v roce 2005 překonaly hranici 200 tisíc podaných patentových přihlášek a v roce 2008 dosáhly svého dosavadního maxima. V porovnání s rokem 2004 zaznamenaly USA do roku 2007 růst počtu patentových přihlášek o necelých 52 tisíc.

4.2 Srovnání dle WEF

Hodnocení ekonomických ukazatelů má jistou vypovídací hodnotu, avšak k hodnocení ekonomik jako celků je nedostačující. Nyní tedy přistoupíme k porovnání ekonomik EU a USA prostřednictvím multikriteriálních ukazatelů, které hodnotí ekonomiky v celé jejich šíři. Při hodnocení výsledků dle Světového ekonomického fóra budeme vycházet ze tří zpráv, které hodnotí konkurenceschopnost podle odlišných oblastí – Zpráva o globální konkurenceschopnosti, Lisbon Review a Zpráva o stavu světových informačních technologií.

4.2.1 Zpráva o globální konkurenceschopnosti

V rámci tohoto hodnocení budeme vycházet ze dvou Zpráv o globální konkurenceschopnosti. Pro nejaktuálnější srovnání úrovně konkurenceschopnosti USA a EU budeme vycházet z výsledků GCR 2010 - 2011. Pro srovnání vývoje v jednotlivých oblastech využijeme GCR 2008 - 2009. V našem hodnocení budeme srovnávat celkové indexy dosažené EU a USA, celkové hodnoty jednotlivých subindexů a jednotlivých pilířů. Evropská unie se snaží stále více rozšiřovat spektrum oblastí, ve kterých vystupuje jako jeden celek. V této kapitole budeme tedy Evropskou unii hodnotit jediným vypočteným indexem. V rámci hodnocení GCR však k výpočtu takového indexu nedochází. Z tohoto důvodu musely být hodnoty jednotlivých pilířů a subindexů dopočítávány jako aritmetický průměr hodnot dosažených v rámci všech členských států EU. Vzhledem k problematice různé rozvinutosti jednotlivých ekonomik, která souvisí s rozdílností poměrů zastoupení jednotlivých subindexů v celkovém GCI, nemůže být celkový globální index EU vypočítáván rovnou z průměrných subindexů, ale bude vypočítáván jako aritmetický průměr všech celkových GCI jednotlivých členských států EU. Abychom vyjádřili, jak si ve srovnání s USA stojí také jednotlivé členské státy EU, srovnáme v závěru také výsledky subindexů těchto států s výsledky USA.

Zpráva o globální konkurenceschopnosti 2010 – 2011 hodnotí celkem 139 zemí. Nejkonkurenceschopnější zemí je touto zprávou s výsledkem 5,63 bodů hodnoceno Švýcarsko. Nejohůře hodnocenou zemí je s hodnotou indexu 2,73 bodů středoafriický Čad. Kompletní pořadí států dle GCR 2010 – 2011 viz příloha č. 3. V kontextu předchozích hodnotících zpráv bychom tuto GCR mohli označit jako nejzásadnější. Nejenže došlo k propadu USA z dlouhodobé první pozice (tento trend byl odstartován již v předchozí zprávě – 2. místo USA), ale také můžeme sledovat z našeho pohledu důležitý posun členského státu EU na pozici před USA. Tuto problematiku však budeme rozebírat až v závěru této subkapitoly. Srovnajme nyní EU jako celek se ztrácejícími Spojenými státy americkými. Nejlépe výsledky Zprávy o globální konkurenceschopnosti vystihuje následující tabulka 4.7.

Tabulka 4.7: Srovnání EU a USA dle GCR 2010 - 2011

	EU-27	USA	Rozdíl EU proti USA
ZÁKLADNÍ POŽADAVKY	5,20	5,21	-0,01
Instituce	4,65	4,67	-0,02
Infrastruktura	5,03	5,65	-0,62
Makroekonomická stabilita	4,88	4,39	0,49
Zdraví a základní vzdělání	6,25	6,12	0,13
ZVYŠOVÁNÍ EFEKTIVNOSTI	4,65	5,46	-0,81
Vyšší vzdělávání	5,09	5,64	-0,55
Efektivnost trhu zboží	4,63	4,91	-0,28
Výkonnost trhu práce	4,55	5,63	-1,08
Sofistikovanost finančních trhů	4,51	4,67	-0,16
Technická vybavenost	4,83	5,1	-0,27
Velikost trhu	4,31	6,93	-2,62
INOVACE A FAKT. SOFISTIK.	4,3	5,53	-1,23
Sofistikovanost podniků	4,64	5,4	-0,76
Inovace	3,96	5,65	-1,69
CELKOVÉ SKÓRE	4,7	5,43	-0,73
POŘADÍ	30.	4.	

Zdroj: Global competitiveness report 2010 - 2011; vlastní úprava

Hodnotíme tuto tabulku postupně dle jednotlivých subindexů. Podíváme-li se na hodnoty všech tří subindexů, můžeme spatřit nejmenší rozdíl mezi EU a USA v oblasti základních požadavků. Tento subindex je dlouhodobě nejvyrovnanější s hodnotou USA, avšak k tomuto faktickému vyrovnání hodnot dochází vůbec poprvé. Budeme-li hlouběji analyzovat tento stav, spatříme příčinu hned v několika pilířích. Především makroekonomická stabilita je v zemích EU dlouhodoběji na vyšší úrovni. Nedá se říci, že by se tento stav v EU dále více zlepšoval, ale je to především propad amerického pilíře makroekonomické stability, který stojí za vyrovnáním výsledků v rámci tohoto subindexu. Dalším silným pilířem EU v oblasti základních požadavků je zdraví a základní vzdělání. Tento pilíř má v EU i USA rostoucí tendenci. EU je v oblasti naplňování politiky zdraví a základního vzdělávání úspěšnější a tudíž hodnota jejího pilíře roste vyšším tempem. Pilíř institucí je u obou ekonomik téměř vyrovnaný, ale ani u jedné z nich nelze hovořit o úspěchu. Oba pilíře se dlouhodobě propadají a faktická vyrovnanost je tedy zapříčiněna pouze nižším tempem propadu hodnoty EU. Dalo by se říci, že jediným pilířem, který tak drží subindex základních požadavků USA na stejné úrovni s EU, je infrastruktura. V této oblasti EU dlouhodobě ztrácí a rozdíl u tohoto pilíře patří k těm výraznějším. Celkově můžeme tedy subindexy základních požadavků EU

a USA hodnotit jako vyrovnané, avšak s ohledem na dlouhodobější vývoj je špatný stav dopravní, telekomunikační či energetické infrastruktury v EU výrazným problémem.

Subindex zvyšování efektivnosti již nedosahuje tak vyrovnaných hodnot. U srovnání pilířů v rámci předchozího subindexu jsme mohli v tabulce 4.7 shlédnout dvě zelená políčka. Při srovnání tohoto i dalšího subindexu se již tohoto pohledu nedočkáme. V oblasti zvyšování efektivnosti nedosahuje žádný z pilířů EU úrovně USA. Především rozdíly ve výkonnosti trhu práce a vyšším vzděláním jsou nejmarkantnější. Trh práce v USA je daleko pružnější než v EU. Toto můžeme demonstrovat na prostém příkladu vyšší ochoty Američanů cestovat za zaměstnáním. V EU stále existují překážky na trhu zboží, služeb a kapitálu. Nelze jej tedy stále považovat za plně homogenní trh a z toho důvodu je ztráta EU v pilíři velikosti trhu největší. Jako nejvyrovnanější můžeme v rámci tohoto subindexu hodnotit pilíř sofistikovanosti finančních trhů, který hodnotí především dostupnost podnikového kapitálu, spolehlivost bank či sílu ochrany investorů. Relativní vyrovnanost tohoto pilíře opět není zapříčiněna zlepšováním kvality bank v EU, ale naopak vyšším poklesem důvěry investorů a kredibility bank v průběhu krize v USA. Celkově můžeme EU v rámci subindexu zvyšování efektivnosti hodnotit jako méně konkurenceschopnou (ztráta -0,81 bodů).

Poslední subindex je silnou stránkou USA. Ztráta EU v rámci subindexu inovací a faktorů sofistikovanosti je největší ze všech tří subindexů. Především ztráta pilíře inovací (1,69 bodů), v jehož hodnocení USA dlouhodobě obsazují první příčku, je pro EU do budoucna velkou výzvou. Jak jsme již mohli pozorovat v předchozí subkapitole, výdaje na vědu a výzkum jsou v EU podstatně nižší než v USA, z čehož vyplývá nižší míra inovací v evropské ekonomice. Jsou to právě tyto inovace, které jsou dle Portera základem pro zvyšování životní úrovně obyvatel a tedy i konkurenceschopnosti ekonomik. Evropský subindex inovací a faktorů sofistikovanosti je tedy oproti USA celkově výrazně méně konkurenceschopný než americký (ztráta -1,23 bodů).

Budeme-li hodnotit celkové indexy jednotlivých zemí je rozdíl mezi konkurenceschopností EU a USA výrazný. Úspěšnost prvního subindexu základních požadavků EU se v celkovém hodnocení výrazně nepromítne. Jelikož většina evropských ekonomik je touto zprávou považována za ekonomiky tažené inovacemi, má subindex základních požadavků v celkovém hodnocení váhu pouze 20 %. Naopak zbývajících 80 % tvoří další dva subindexy, v rámci kterých evropská ekonomika nedosahuje dobrých výsledků. Celkový index GCI dosahuje pro Evropskou unii hodnoty 4,7 bodů, což je o 0,73 bodů méně než hodnota

USA (5,43 bodů). S tímto výsledkem by se Evropská unie v celkovém žebříčku zemí dle GCR 2010 - 2011 zařadila na celkové 30. Místo, vedle států jako Chile, Island či Irsko.

I když celkové hodnocení i hodnocení jednotlivých subindexů nedopadlo pro Evropskou unii nejlépe, můžeme ve srovnání s rokem 2008 pozorovat pozitivní vývoj hodnot určitých pilířů. Nejlépe tento vývoj shrnuje následující tabulka 4.8.

Tabulka 4.8: Hodnoty dle GCR 2010 - 2011 a GCR 2008 - 2009 a jejich vývoj

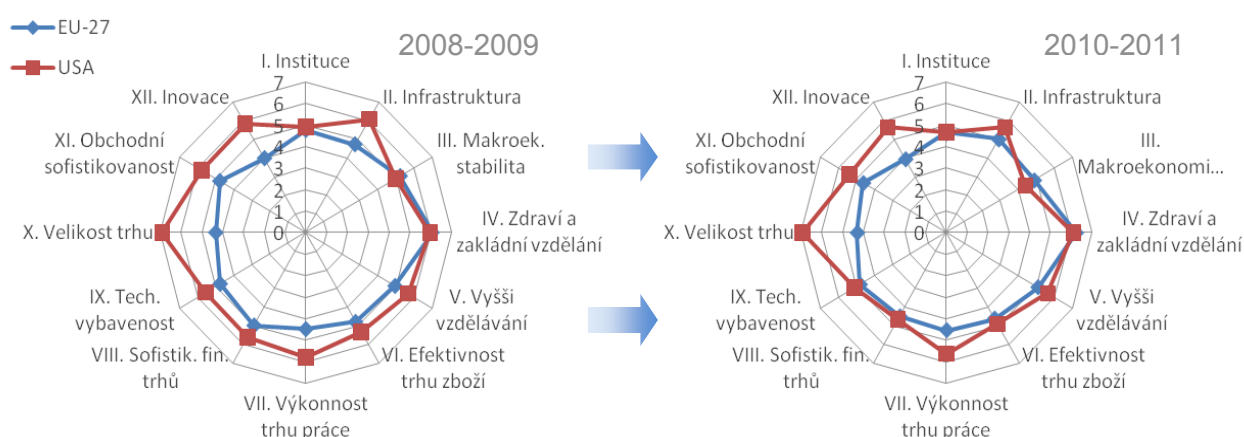
	2010-2011		2008-2009		Vývoj	
	EU-27	USA	EU-27	USA	EU-27	USA
ZÁKLADNÍ POŽADAVKY	5,20	5,21	5,20	5,50		-0,29
Instituce	4,65	4,67	4,76	4,93	-0,11	-0,26
Infrastruktura	5,03	5,65	4,73	6,10	0,30	-0,45
Makroekonomická stabilita	4,88	4,39	5,25	4,99	-0,37	-0,60
Zdraví a základní vzdělání	6,25	6,12	6,07	5,97	0,18	0,15
ZVYŠOVÁNÍ EFEKTIVNOSTI	4,65	5,46	4,72	5,81	-0,07	-0,35
Vyšší vzdělávání	5,09	5,64	4,96	5,67	0,13	-0,03
Efektivnost trhu zboží	4,63	4,91	4,79	5,32	-0,16	-0,41
Výkonnost trhu práce	4,55	5,63	4,49	5,79	0,06	-0,16
Sofistikovanost fin. trhů	4,51	4,67	4,98	5,61	-0,47	-0,94
Technická vybavenost	4,83	5,10	4,77	5,57	0,06	-0,47
Velikost trhu	4,31	6,93	4,34	6,91	-0,03	0,02
INOVACE A FAK.SOFISTIK.	4,3	5,53	4,39	5,8	-0,09	-0,27
Sofistikovanost podniků	4,64	5,40	4,79	5,78	-0,15	-0,38
Inovace	3,96	5,65	3,99	5,84	-0,03	-0,19
CELKOVÉ SKÓRE	4,70	5,43	4,75	5,75	-0,05	-0,32
POŘADÍ	30.	4.	27.	1.		

Zdroj: Global competitiveness report 2010-2011; Global competitiveness report 2008 - 2009; vlastní úprava

Z tabulky můžeme vyčíst především výrazné posílení infrastruktury v EU. Mezi roky 2008 až 2010 dosáhla EU v rámci toho pilíře zlepšení o 0,30 bodů. Hodnota pilíře zdraví a základního vzdělání u obou ekonomik roste a z této tabulky můžeme jen potvrdit tvrzení, že v rámci EU je tento růst nepatrně rychlejší. Růst kvality vzdělávací soustavy je navíc u EU podpořen také růstem pilíře vyššího vzdělání, kde dosahuje EU ve srovnání s GCR 2008 - 2009 růstu. V souvislosti s finanční krizí můžeme hodnotit vývoj v pilíři sofistikovanosti finančních trhů. USA v této oblasti zaznamenaly velkou ztrátu a propad o 0,94 bodů je nejvýraznější zápornou hodnotou USA. Výsledek pilíře inovace se v EU (i přes trvale nízký stav) nepovedlo během sledovaných dvou let zlepšit. Tento pilíř zaznamenal naopak propad o 0,03 bodů. I když byl propad USA v tomto pilíři několikanásobně vyšší než v EU, na celkové prvenství USA v rámci toho pilíře to nemělo žádný vliv.

Výše popsaný vývoj neměl na hodnotu celkového GCI Evropské unie výrazný vliv a mezi roky 2008 a 2010 došlo jen ke kosmetickým úpravám. Naopak USA začaly výrazně ztrácet. Se záporným výsledkem -0,32 bodů se během dvou let propadly z dlouhodobé první pozice „až“ na čtvrté místo. Před USA se dokázala dostat také ekonomika členské země Evropské unie – ekonomika Švédska. Než však přistoupíme k analýze úspěchu švédské ekonomiky a k porovnání jednotlivých členských států EU s USA, srovnáme ještě vývoj výsledků těchto dvou ekonomik jako celků dle hodnocení GCR 2008 - 2009 a 2010 - 2011. Tento vývoj nám znázorňuje graf 4.6.

Graf 4.6: Vývoj USA a EU dle GCR 2008 - 2009 a 2010 - 2011



Zdroj: Global competitiveness report 2010 - 2011; Global competitiveness report 2008 - 2009; vlastní zpracování

Srovnáním aktuálního stavu konkurenceschopnosti EU a USA se stavem z let 2008 - 2009, můžeme pozorovat hned několik pozitivních změn ve prospěch EU. Budeme-li postupovat ve směru hodinových ručiček, tedy od pilířů spadajících do subindexu základních požadavků až po subindex inovací a faktorů sofistikovanosti, vypočítáme pozitivní vývoj především ve třech pilířích. Již výše zmiňované zlepšení v oblasti infrastruktury EU, které znázorňuje výrazné přiblížení k hodnotě USA, mělo za následek prozatím nejlepší výsledek subindexu základních požadavků. Dle grafu vycházejícího ze zprávy 2008 - 2009 byla největší příbuznost křivek právě v rámci prvních čtyř pilířů. Nyní se postupně křivka EU přibližuje křivce USA také v rámci subindexu zvyšování efektivnosti. Dalšími dvěma pilíři, kterým se podařilo přiblížit křivce USA, jsou sofistikovanost finančních trhů a technická vybavenost. Jak již bylo zmíněno výše, v oblasti sofistikovanosti finančních trhů se jednalo především o dopad finanční krize, která způsobila větší ztrátu kredibility amerických bank než těch evropských. Podobný průběh můžeme sledovat také u pilíře technické vybavenosti. Z předchozí tabulky 4.7 zjistíme, že opět došlo spíše k oslabení amerického pilíře než

k posílení toho evropského. Hodnoty EU v pilířích obchodní sofistikovanosti a inovací zůstávají zatím stále daleko vzdáleny hodnotám americkým

Ze srovnání jednotlivých zpráv GCR vyplývá, že Evropská unie jako celek zatím zdaleka nedosahuje úrovně konkurenceschopnosti USA. Evropské unii se podařilo dosáhnout posunu především v oblasti infrastruktury a základního a vyššího vzdělání, což ale na výraznější posun v rámci celkového hodnocení prozatím nestačí. Mezi EU a USA můžeme na předchozím grafu sledovat postupné přibližování. Tento vývoj je však z velké části zapříčiněn především negativním vývojem hodnot USA. Podívejme se nyní, jak si stojí ve srovnání s USA také jednotlivé členské státy EU. Porovnání jednotlivých subindexů USA a členských států EU dle GCR 2010 - 2011 viz tabulka 4.9.

Tabulka 4.9: Porovnání jednotlivých subindexů USA a členských států EU dle GCR 2010 - 2011

	Základní požadavky	Zvyšování efektivity	Inovace a fak.sofistik.
EU-27	5,20	4,65	4,3
USA	5,21	5,46	5,53
Švédsko	5,98	Švédsko 5,32	Švédsko 5,67
Finsko	5,97	Velká Brit. 5,28	Německo 5,51
Německo	5,89	Nizozemí 5,24	Finsko 5,43
Dánsko	5,86		
Nizozemí	5,82		
Lucembursko	5,81		
Francie	5,67		
Rakousko	5,67		
Velká Británie	5,58		
Belgie	5,45		
Estonsko	5,38		
Kypr	5,28		

Zdroj: Global competitiveness report 2010 - 2011, vlastní výpočty

Nejvíce konkurenceschopnými členy EU jsou dle hodnotící zprávy GCR 2010 - 2011 Švédsko a Německo. Jak již bylo zmíněno výše, pouze jedinému Švédsku se podařilo překonat výsledek USA a s hodnotou GCI 5,56 bodů se v celkovém hodnocení posunout na 2. příčku. Také ekonomika Německa se výrazně přiblížila výsledku USA a s indexem GCI 5,39 bodů již USA výrazně „šlape na paty“. V první desítku nejkonkurenceschopnějších států světa dle GCR 2010 - 2011 jsou další 3 členské státy EU – Finsko, Nizozemí a Dánsko.

V oblasti základních požadavků dosahuje dlouhodobě hned několik členských států EU lepšího výsledku než USA. Z důvodu propadu hodnoty subindexu USA dosáhlo tohoto výsledku prozatím nejvíce států unie (12). Švédsko dosáhlo v oblasti základních požadavků 5,98 bodů, Švýcarsko dokonce 6,05 bodů. V rámci pilíře infrastruktura, který byl zmiňován po celou dobu textu, se podařilo hned několika státům předstihnout USA. Ke stabilně lepším infrastrukturám Německa a Francie přibýly infrastruktury Nizozemí, Velké Británie, Švédska, Dánska a Španělska.

V rámci subindexu zvyšování efektivnosti se také podařilo dosáhnout několika dílčích úspěchů. Úroveň svého školství pozvedla Belgie a přidala se tak k trojici severských států, které v této oblasti dosahují dlouhodobě lepších výsledků než USA. Sofistikovanost finančních trhů byla oproti USA hodnocena lépe hned u deseti států EU: Finsko, Lucembursko, Malta, Švédsko, Kypr, Francie, Dánsko, Rakousko, Velká Británie a Nizozemí. V oblasti technické vybavenosti vykazuje celkem 9 evropských ekonomik lepší výsledek než USA. Jsou jimi Švédsko, Lucembursko, Nizozemí, Dánsko, Velká Británie, Německo, Francie, Belgie a Finsko. V pilířích efektivnosti trhu zboží a efektivnosti trhu práce se žádnému státu EU nepodařilo překonat USA. Žádný ze států EU nedosahuje celkového výsledku subindexu USA.

Rozdíly mezi posledními subindexy Inovací a faktorů sofistikovanosti EU a USA jsou zpravidla nejmarkantnější. Dílčího úspěchu se podařilo dosáhnout Švédsku. Dle zprávy GCR 2007 - 2008 byl ve srovnání s USA vyhodnocen lépe pouze subindex Německa.³³ Švédsko je po třech letech dalším státem, kterému se podařilo dosáhnout podobného výsledku. Úspěch by to byl o to výraznější, kdyby ho bylo dosaženo prostřednictvím pilíře inovací. V této oblasti se však zatím žádné zemi z celého světa nepodařilo USA překonat. Tahounem švédského subindexu je tedy, podobně jako tomu bylo u Německa, kvalita obchodních sítí. V rámci tohoto subindexu se podařilo hodnotě USA výrazně přiblížit Německu a Finsku.

4.2.2 Lisbon Review

Při srovnání úrovně konkurenceschopnosti EU a USA dle GCR jsme mohli pozorovat jasnou převahu Spojených států amerických nad výsledky EU. Podívejme se nyní na další hodnotící zprávu WEF, která již hodnotí konkrétní výsledky politiky zvyšování konkurenceschopnosti EU a srovnává je s obdobnými výsledky USA. Sledované oblasti se od předchozí zprávy GCR

³³ Srovnání pouze se členskými státy EU.

liší a jelikož se jedná o oblasti, které byly EU vytyčeny jako prioritní, můžeme oproti GCR předpokládat menší míru odchylek od hodnot USA. Základem našeho hodnocení budou výsledky dosažené v rámci poslední vydané zprávy Lisbon Review 2010. Abychom nastínili vývoj jednotlivých ekonomik, porovnáme také tyto výsledky s hodnotami z roku 2008. Celkové hodnocení zemí dle Lisbon Review 2010 viz příloha č. 4.

Podívejme se nyní na celkové skóre EU a USA a hodnoty jednotlivých oblastí, které byly vypočítány v rámci Lisbon Review 2010. Nejlépe stav jednotlivých ekonomik a jejich vzájemné rozdíly znázorňuje tabulka 4.10.

Tabulka 4.10: Hodnocení EU a USA dle Lisbon Review 2010

	EU-27	USA	Rozdíl EU proti USA
Informační společnost	4,73	5,79	-1,06
Inovace, výzkum a vývoj	4,23	6,03	-1,80
Liberalizace	4,80	5,05	-0,25
Síťová odvětví	5,39	5,73	-0,34
Finanční služby	5,05	5,22	-0,17
Podnikání	4,60	5,07	-0,47
Sociální začleňování	4,51	4,71	-0,20
Udržitelný rozvoj	5,16	4,59	0,57
CELKOVÉ SKÓRE	4,81	5,27	-0,46

Zdroj: Lisbon Review 2010; vlastní úprava.

Jak vyplývá z předchozí tabulky, celkové skóre EU 4,81 bodů výrazně zaostává za hodnotou USA (5,27 bodů) a celkový rozdíl tak činí 0,46 bodů v neprospěch EU. V sedmi z osmi sledovaných oblastí USA překonává EU. Největší rozdíl je v oblasti informační společnosti, inovací, výzkumu a vývoje. Právě tyto pilíře by měly být hnací silou konkurenceschopnosti zemí na vyšších stupních rozvoje. Jedinou oblastí, ve které EU překonává Spojené státy americké je oblast udržitelného rozvoje. V EU je tedy více dohlíženo na kvalitu životního prostředí a především v oblasti energetiky je přikládán větší důraz na zachování energetických zdrojů budoucím generacím. Mimo tento subindex jsou USA překonány EU již pouze ve dvou podoblastech: modernizace sociální ochrany a v malé míře v oblasti telekomunikací. Podívejme se nyní na vývoj těchto dvou ekonomik v rámci dvou posledních hodnotících zpráv. Tento vývoj nejlépe zachycuje následující tabulka 4.11 a graf 4.7.

Tabulka 4.11: Vývoj EU a USA mezi zprávami Lisbon Review 2010 a 2008

	2010		2008		Vývoj	
	EU-27	USA	EU-27	USA	EU-27	USA
Informační společnost	4,73	5,79	4,53	5,73	0,2	0,06
Inovace, výzkum a vývoj	4,23	6,03	4,18	6,07	0,05	-0,04
Liberalizace	4,8	5,05	4,9	5,23	-0,1	-0,18
Síťová odvětví	5,39	5,73	5,32	5,92	0,07	-0,19
Finanční služby	5,05	5,22	5,41	5,97	-0,36	-0,75
Podnikání	4,6	5,07	4,71	5,27	-0,11	-0,20
Sociální začleňování	4,51	4,71	4,66	4,86	-0,15	-0,15
Udržitelný rozvoj	5,16	4,59	4,11	4,5	1,05	0,09
CELKOVÉ SKÓRE	4,81	5,27	4,73	5,44	0,08	-0,17

Zdroj: Lisbon Review 2010; Lisbon Review 2008; vlastní zpracování

Z tabulky můžeme pozorovat mírné zlepšení indexu EU a nepatrně větší propad indexu USA. Evropská unie si na rozdíl od roku 2008 polepšila o 0,08 bodů. Celkem ve čtyřech oblastech dosáhla EU pozitivního vývoje. Největší podíl na celkovém zlepšení nese subindex udržitelného rozvoje, který je nejlépe hodnoceným subindexem EU a mezi roky 2008 a 2010 zaznamenal růst 1,05 bodů. Mimo tuto oblast se podařilo EU zlepšit také subindex informační společnosti. V EU byla tedy mírně zvýšena schopnost využívat informační a komunikační technologie pro zvyšování produktivity svých průmyslových odvětví. Nepatrného zlepšení bylo v EU dosaženo také u subindexů síťová odvětví a inovace, výzkumu a vývoje. USA zaznamenaly pozitivní vývoj pouze v rámci dvou subindexů. Nepatrně se podařilo zlepšit udržitelný rozvoj (+0,09 bodů) a informační společnost (+0,06 bodů), která je však v USA dlouhodobě na vysoké úrovni. Stejně jako dle zpráv GCR dosáhly USA největšího propadu v oblasti finančních služeb (-0,75 bodů). Do jaké míry se podařilo EU přiblížit úrovni konkurenceschopnosti USA, viz graf 4.7.

Graf 4. 7: Vývoj EU a USA dle Lisbon Review 2010 a 2008



Zdroj: Lisbon Review 2010; Lisbon Review 2008; vlastní zpracování

Na obrázku můžeme opět pozorovat mírné přibližování konkurenceschopnosti obou ekonomik. Toto přibližování však opět není zapříčiněno výrazným pozitivním vývojem EU, ale především oslabováním konkurenceschopnosti USA a mírným posilováním EU. Vzdálenost jednotlivých křivek, stejně jako v GCR, je opět nejvýraznější v oblastech inovací, výzkumu a vývoje. Dle Lisbon Review je tento rozdíl zvýrazněn ještě subindexem informační společnosti, který je u EU druhým nejhorším. Celkově v těchto dvou oblastech nemůžeme mezi úrovní EU a USA sledovat téměř žádný vývoj.

Ani dle Lisbon Review nedosahuje EU úrovně konkurenceschopnosti USA. V celkové hodnotě indexu globální konkurenceschopnosti se podařilo pouze jediné členské zemi EU (Švédsku) dosáhnout lepšího výsledku než USA. Jak jsme již uváděli na úvod této kapitoly, Lisbon Review sleduje především prioritní oblasti EU. Zůstanou tedy USA předstiženy opět jediným státem? Podívejme se do tabulky 4.12, která srovnává indexy jednotlivých členských států EU a USA dle Lisbon Review 2010.

Tabulka 4.12: Srovnání USA s členskými státy EU dle Lisbon Review indexu

Stát	Skóre
Švédsko	5,83
Finsko	5,72
Dánsko	5,61
Nizozemí	5,51
Lucembursko	5,43
Německo	5,39
Rakousko	5,39
USA	5,27

Zdroj: Lisbon Review, 2010;
vlastní zpracování

Celkem sedmi členskými státy se podařilo překonat celkovou úroveň Lisbon Review indexu USA. Opět nejúspěšnějšími jsou severské země včele se Švédskem. To s hodnotou indexu 5,83 bodů stojí také včele celkového hodnocení Lisbon Review 2010. Dalšími vysoce úspěšnými zeměmi v oblasti naplňování lisabonských cílů jsou Nizozemí, Lucembursko, Německo a Rakousko. Žádné z nově přistoupivších zemí, ať už z roku 2004 či 2007, se nepodařilo dostat před USA. Nejúspěšnější z těchto zemí je Estonsko (4,96 bodů).

4.2.3 Zpráva o stavu světových informačních technologií

Jelikož jsme ve výsledcích obou předchozích hodnotících zpráv WEF mohli pozorovat především velkou ztrátu EU v oblasti informačních technologií, pokusíme se nyní tuto oblast zanalyzovat podrobněji a zjistit, co především stojí za neúspěchem EU v této oblasti. K tomuto účelu nám bude sloužit další hodnotící zpráva WEF, která se již konkrétně zaměřuje na oblast informačních a komunikačních technologií - ICT. Zpráva o stavu světových informačních technologií sleduje prostřednictvím indexu síťové připravenosti především vhodné prostředí pro ICT a připravenost zúčastněných stran k jejich užívání. V této kapitole budeme vzájemně porovnávat tyto indexy EU a USA a jejich vývoj. Toto srovnání doplníme o srovnání USA s jednotlivými členskými státy EU. Jelikož celkový NRI pro EU není v této zprávě vypočten, doplníme ho aritmetickým průměrem indexu NRI všech členských států EU.

Zpráva o stavu světových informačních technologií 2009 – 2010 hodnotí celkem 133 zemí. Dle této zprávy dosahuje největšího indexu NRI Švédsko (5,65 bodů) a je tedy hodnoceno jako nejvíce „síťové“ vybavenou zemí světa. Nejhoršího výsledku dosáhl opět středoafriický Čad (2,57 bodů). Kompletní pořadí států dle GITR 2009 – 2010 viz příloha č. 5. Vývoj ICT v EU a USA je prostřednictvím propadu indexu NRI v této zprávě hodnocen v obou ekonomikách negativně. V tabulce 4.13 můžeme pozorovat tento záporný vývoj NRI u obou sledovaných ekonomik.

Tabulka 4.13: Vývoj indexu NRI dle GITR 2009 - 2010

	NRI 2009 - 2010	NRI 2008 - 2009	Vývoj
EU-27	4,57	4,74	-0,17
USA	5,46	5,68	-0,22

Zdroj: Global information technology report 2009 - 2010; vlastní zpracování

Negativní vývoj mezi jednotlivými zprávami je patrný u obou ekonomik. EU zaznamenala propad o 0,17 bodů (z hodnoty 4,74 až na 4,57 bodů). Také USA v rámci obou zpráv ztrácí. I přesto, že je jejich propad byl o něco výraznější než u EU, stále si udržují velmi vysokou úroveň indexu NRI. V celkovém hodnocení by se EU zařadila na celkové 30. místo, z čehož vyplývá celková síťová připravenost na úrovni Bahrainu (4,58 bodů), Kataru (4,53 bodů) či Slovinska (4,51 bodů). USA s výsledkem NRI 5,46 bodů obsazují celkové 5. místo žebříčku. Podívejme se nyní na rozdíly v hodnotách jednotlivých subindexů a jejich pilířů u EU a USA. Tyto hodnoty nejlépe prezentuje tabulka 4.14.

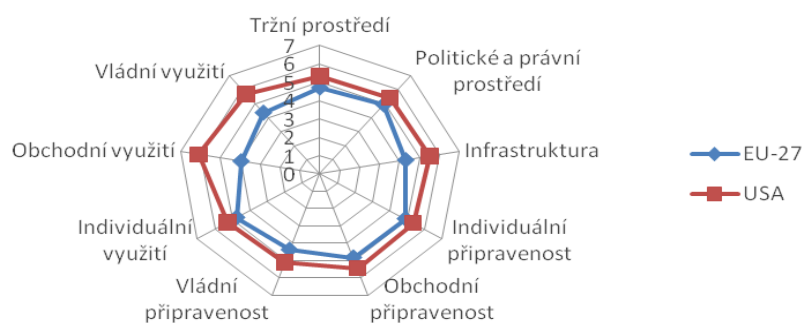
Tabulka 4.14: Hodnoty subindexů a jednotlivých pilířů dle GITR 2009 - 2010

	NRI 2009 - 2010		Rozdíl EU proti USA
	EU-27	USA	
PROSTŘEDÍ	4,65	5,41	-0,76
Tržní prostředí	4,70	5,32	-0,62
Politické a právní prostředí	4,93	5,40	-0,47
Infrastruktura	4,32	5,51	-1,19
PŘIPRAVENOST	4,71	5,29	-0,58
Individuální připravenost	4,89	5,32	-0,43
Obchodní připravenost	4,85	5,45	-0,60
Vládní připravenost	4,40	5,10	-0,70
VYUŽITÍ	4,36	5,69	-1,33
Individuální využití	4,76	5,28	-0,52
Obchodní využití	3,96	6,10	-2,14
Vládní využití	4,35	5,69	-1,34
CELKOVÉ SKORE	4,57	5,46	-0,89

Zdroj: Global information technology report 2009 - 2010; vlastní zpracování

NRI EU je výrazně nižší než NRI USA (rozdíl 0,89 bodů) a můžeme tedy říci, že EU je v oblasti síťové připravenosti výrazně méně konkurenceschopná. EU ztrácí na USA ve všech devíti pilířích. Nejvýraznější rozdíl je mezi EU a USA v pilířích obchodního využití (ztráta EU 2,14 bodů), vládního využití (ztráta EU 1,34 bodů) a infrastruktury (ztráta EU 1,19 bodů). Z těchto výsledků je patrné, že firmy v EU nedosahují tak vysoké schopnosti absorbovat a generovat inovace a nové technologie a také využití internetové sítě v rámci firem v EU je daleko nižší než v USA. Také využití ICT vládami členských států EU je výrazně nižší než v USA. Především úroveň tzv. e-governmentu zaostává. Z výsledku pilíře infrastruktura poté vyplývá, že kvalita ICT infrastruktury, která je představovaná především připojením k internetu, bezpečností internetových serverů či dostupností digitálního obsahu, je v EU také na nižší úrovni než v USA. Nejmenší rozdíl mezi pilíři EU a USA můžeme pozorovat v oblasti individuální připravenosti. Můžeme tedy říci, že se EU nejvíce vyrovnává USA především v připravenosti jednotlivých občanů k využívání ICT, která je sledována prostřednictvím přístupu k internetu ve školách, širokopásmového připojení či poplatků za mobilní a pevné telefonní linky. Znázornění celkové síťové připravenosti USA a EU nejlépe demonstruje následující graf 4.8.

Graf 4.8: Srovnání pilířů EU a USA dle GITR



Zdroj: Global information technology report 2009 - 2010; vlastní zpracování

Graf potvrzuje celkovou převahu USA v síťové připravenosti. Křivka EU je celá pod úrovní americké křivky a v žádném pilíři nevyčňuje. Největší rozdíl, jak jsme již předeslali v předchozím textu, je mezi křivkami vládního a obchodního využití. EU je tedy v oblasti síťové připravenosti méně konkurenceschopná než USA. I přes všechny výše zmiňované výsledky je Evropa touto zprávou považována za jeden z nejvíce síťově připravených regionů na světě. Podívejme se nyní, jak si v porovnání s USA vedly další členské státy EU. Porovnání jednotlivých subindexů USA a členských států EU dle GTR 2009 - 2010 viz tabulka 4.15.

Tabulka 4.15: Porovnání jednotlivých subindexů USA a členských států EU dle GTR 2009 - 2010

	Prostředí		Připravenost		Využití.	
EU-27	4,65		4,71		4,36	
USA	5,41		5,29		5,69	
Švédsko	5,85		Dánsko	5,64	Švédsko	5,55
Dánsko	5,67		Finsko	5,60	Nizozemí	5,36
Finsko	5,56		Švédsko	5,56	Velká Brit.	5,35
Nizozemí	5,45					

Zdroj: Global information technology report 2009 - 2010; vlastní zpracování

Spojené státy americké se v celkovém hodnocení povedlo překonat pouze Dánsku (NRI 5,54 bodů), avšak mezi deseti nejlépe hodnocenými zeměmi dle GTR jsou hned dvě další členské země – Finsko (6. místo) a Nizozemí (9. místo). Z tabulky můžeme pozorovat, že všem třem severským zemím se podařilo USA překonat ve dvou ze tří subindexů. U prvního subindexu Prostředí jsou tyto země následovány ještě výše zmiňovaným Nizozemím. Tyto severské země dlouhodobě naplno staví své národní strategie konkurenceschopnosti právě na faktorech využití informačních a komunikačních technologií.

Mezi tyto faktory patří především budování příznivých trhů pro ICT, podpora vzdělávání jako klíče ke konkurenceschopnosti, silná kultura pro inovace ve veřejném i soukromém sektoru a především úloha ICT ve vládních programech.

4.3 Srovnání dle IMD

Hodnocení Světového centra konkurenceschopnosti vychází z každoročně vydávané ročenky konkurenceschopnosti. Ta vykazuje řadu odlišností především v systému hodnocení a její výsledky jsou publikovány především ve formě pořadí jednotlivých států. Z odlišností hodnocení vyplývají také rozdílné výsledky jednotlivých států v porovnání s hodnotícími zprávami WEF. Nebudeme-li však lpět na přesném pořadí, zjistíme, že na předních pozicích se opět objevují ty samé ekonomiky. Největším problémem je pro účely této práce absence dat dvou členských zemí EU. Malta a Lotyšsko nejsou ročenkami konkurenceschopnosti hodnoceny. Vzhledem k této skutečnosti nebudeme moci vypočítat průměrnou hodnotu EU jako celku, tak jak jsme to činili v předchozích kapitolách. USA tedy budeme srovnávat pouze s jednotlivými členskými státy, tak jak se umístily v celkovém pořadí a pořadí dle jednotlivých oblastí. Vycházet budeme z dat dostupných za rok 2010.

Tabulka 4.16: Pořadí vybraných zemí dle WCY 2010

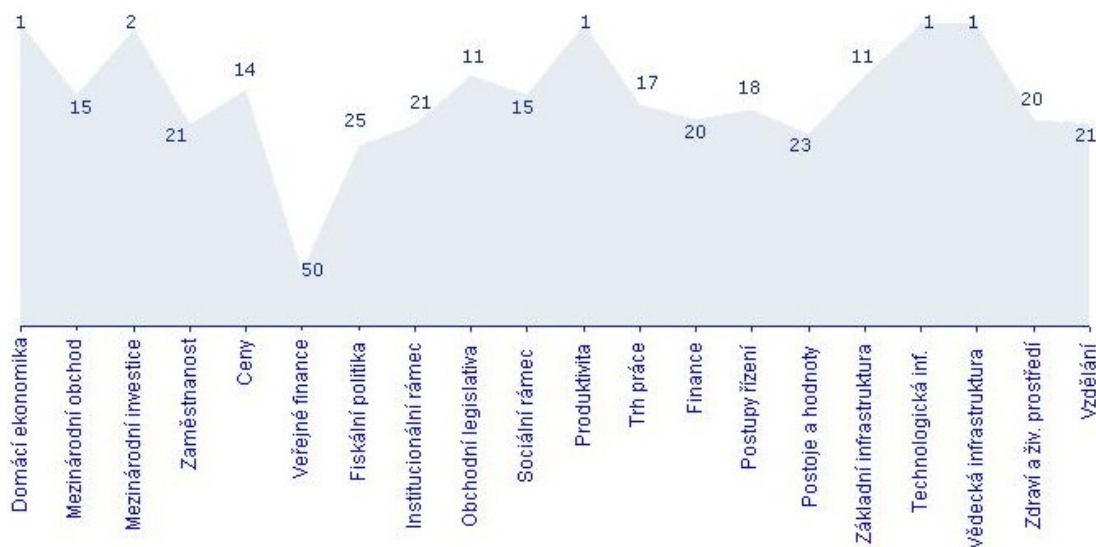
	Celkové pořadí
USA	3
Švédsko	6
Lucembursko	11
Nizozemí	12
Dánsko	13
Rakousko	14
Německo	16
Finsko	19
Irsko	21
Velká Británie	22

Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2011;
vlastní úprava

Nejmenší rozdíl v hodnocení konkurenceschopnosti dle WEF a IMD vykazují USA. V porovnání se zprávou GCR 2010 - 2011 si v rámci ročenky konkurenceschopnosti USA polepšily o jednu pozici, tedy ze 4. pozice v rámci GCR na 3. pozici dle WCY. Nejvýznamnější rozdíl v hodnocení členských zemí EU zaznamenává Švédsko a severské země obecně. V rámci GCR dosahovaly severské země nejhorší 9. příčky (Dánsko) a Švédsko bylo hodnoceno jako druhá nejkonkurenceschopnější ekonomika světa. Závěry WCY 2010 staví Švédsko až na celkovou 6. pozici a největší posun směrem dolů zaznamenalo Finsko, které ze 7. příčky dle GCR kleslo až na 19. místo. Ze závěrů posledního hodnocení WEF jsme mohli pomýšlet na možné předstížení USA Německem, které bylo pouze 0,04 bodů od amerického výsledku. Ze závěrů WCY již výsledek Německa tak optimistický není a celkový propad o 11 příček je na předních pozicích největším rozdílem. Na úkor evropských států jsou ve srovnání s GCR výrazně pozitivněji hodnoceny státy označované

jako asijské tygři. Singapur stojí v čele celého hodnocení, Hong-kong je na druhém místě a Tchaj-wan obsazuje osmou pozici. Kompletní pořadí států dle WCY v letech 2006 až 2010 viz příloha č. 6. Srovnání terénů konkurenceschopnosti USA a nejlépe hodnoceného členského státu EU – Švédska, viz grafy 4.9 a 4.10.

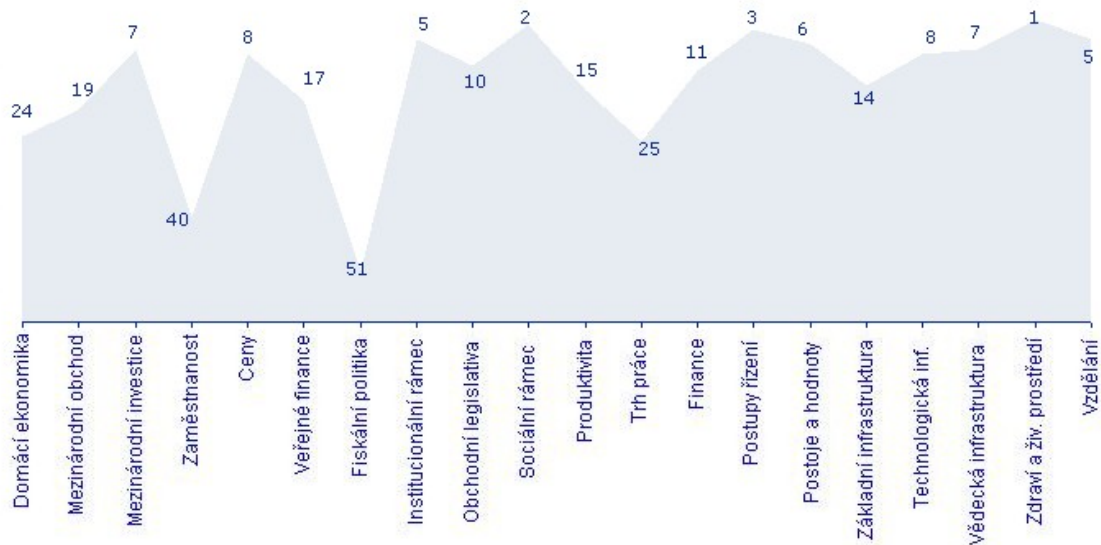
Graf 4.9: Terén konkurenceschopnosti USA, 2010



Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2011; vlastní úprava

Z grafu můžeme vyčíst jasnou převahu USA v oblasti domácí ekonomiky, produktivity práce a infrastruktury. Nejslabším článkem USA je poté stav veřejných financí.

Graf 4.10: Terén konkurenceschopnosti Švédska, 2010



Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2011; vlastní úprava

Již na první pohled se švédský graf jeví více kaskádovitý. Silná místa z oblasti sociálního rámce (u severských zemí dlouhodobě na vysoké úrovni), zdraví, životního prostředí a

vzdělání střídají výrazné výkyvy především v hodnotách zaměstnanosti, úrovni trhu práce a fiskální politiky. Podívejme se nyní, jak si vedly členské země EU v rámci jednotlivých oblastí hodnocení WCY.

Tabulka 4.17: Pořadí vybraných zemí dle WCY 2010 – ekonomická efektivnost

	Ekonomická efektivnost
USA	1
Německo	9
Lucembursko	11
Belgie	13
Nizozemí	14
Švédsko	15
Francie	17
Rakousko	18
Irsko	22
Velká Británie	23

Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2011; vlastní úprava

Ekonomická efektivnost je hodnocena prostřednictvím výkonnosti domácí ekonomiky, mezinárodního obchodu, mezinárodních investic, zaměstnanosti a cen. V rámci těchto oblastí jsou sledovány především hodnoty: HDP a jeho růst, HDP na obyvatele, hrubé domácí úspory, bilance běžného účtu, export a import, přímé investice, zaměstnanost či růst spotřebitelských cen. Jak jsme se mohli přesvědčit již v předchozí kapitole s makroekonomickými ukazateli, dosahují USA v této oblasti stabilně vysokých hodnot. Úrovně HDP na obyvatele či zaměstnanosti USA se dlouhodobě daří

dosahovat pouze několika evropským zemím. Problémovou částí ekonomické efektivnosti USA jsou hlavně hrubé domácí úspory obyvatel. O této problematice jsme se již zmiňovali v předchozí kapitole v souvislosti s prioritami USA v oblasti politiky zvyšování konkurenceschopnosti.

Tabulka 4.18: Pořadí vybraných zemí dle WCY 2010 – efektivnost vlády

	Efektivnost vlády
Dánsko	11
Lucembursko	12
Švédsko	13
Finsko	15
Nizozemí	17
Irsko	19
USA	22
Estonsko	24
Rakousko	27
Německo	28

Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2011; vlastní úprava

Efektivnost vlády je dle WCY hodnocena prostřednictvím veřejných financí, fiskální politiky, kvality institucionálního rámce, obchodní legislativy a úrovně sociálního rámce. V rámci těchto oblastí jsou sledovány především hodnoty: deficit vládního účtu, zdanění fyzických a právnických osob, náklady na kapitál, celková transparentnost, počet dnů a úkonů nutných k začátku podnikání, postavení žen či rovné příležitosti. V této oblasti dosahují USA svého nejhoršího výsledku.

Především faktor veřejných financí je hodnocen jako 50. nejhorší (celkově hodnoceno 58 států). Také výsledky faktorů fiskální politiky a institucionálního rámce nejsou nejlepší. V rámci EU jsou v této

oblasti nejlépe hodnoceny všechny tři severské země a Lucembursko. Především dánská vláda je v rámci EU hodnocena jako nejefektivnější. Nejvýraznější podíl na tomto úspěchu má především kvalita institucionálního a sociálního rámce, který ve všech třech severských zemích dosahuje nejvyšších příček. Také přístup k podnikání je v Dánsku velmi dobrý (celkové 4. místo).

Tabulka 4.19: Pořadí vybraných zemí dle WCY 2010 – efektivnost podniků

	Efektivnost podniků
Lucembursko	6
Švédsko	9
Dánsko	11
Rakousko	12
USA	13
Nizozemí	15
Finsko	16
Irsko	18
Německo	25
Velká Británie	26

Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2011;
vlastní úprava

Efektivnost podniků je v rámci WCY hodnocena prostřednictvím produktivity, trhem práce, financemi, postupy řízení, postoji a hodnotami v rámci podniků. V rámci těchto oblastí jsou sledovány především hodnoty: HDP na zaměstnanou osobu, odpracované hodiny, odliv mozků, aktiva bankovního sektoru, bankovní a finanční služby, adaptabilita podniků či postoj ke globalizaci. USA jsou v rámci WCY hodnoceny jako nejproduktivnější stát světa. Evropské státy se dokážou v rámci této oblasti USA vyrovnávat prostřednictvím kvalitnějšího řízení podniků a lepšímu

hodnotovému systému. V rámci těchto oblastí, které jsou vykazovány jako měkká data, jsou hodnoceny především manažerské dovednosti, sociální zodpovědnost či etický kodex.

Tabulka 4.20: Pořadí vybraných zemí dle WCY 2010 – infrastruktura

	Infrastruktura
USA	1
Švédsko	2
Dánsko	5
Finsko	6
Německo	8
Rakousko	10
Nizozemí	12
Francie	14
Velká Británie	15
Belgie	19

Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2011;
vlastní úprava

Infrastruktura je v rámci WCY hodnocena prostřednictvím základní, technologické a vědecké infrastruktury, zdraví, životního prostředí a vzdělání. V rámci těchto oblastí jsou sledovány především hodnoty: struktura populace, geografické podmínky, kvalita silnic, železnic, letecké a vodní dopravy, úroveň informačních technologií, hi-tech export, výdaje na vědu a výzkum, podnikové výdaje na vědu a výzkum, počet patentů, počet udělených Nobelových cen, emise CO₂ či úroveň základního, středoškolského a vysokoškolského vzdělání. V oblasti infrastruktury USA dlouhodobě dosahují nejlepšího

možného výsledku. Především jejich kvalita technologické a vědecké infrastruktury je

hodnocena jako nejkonkurenceschopnější. Opět jsou to severské země, kterou jsou na tom z členských států EU nejlépe. Kvalita technologické a vědecké infrastruktury v těchto státech prozatím není na tak vysoké úrovni jako v USA. Naopak výrazným prvkem je vysoká úroveň vzdělávání (Finsko 2. místo, Dánsko 3. místo, Švédsko 5. místo) a šetrný přístup k životnímu prostředí. USA v minulosti odmítly např. ratifikovat tzv. Kjótský protokol, který by je zavazoval snížit emise skleníkových plynů.

4.4 Srovnání úrovně konkurenceschopností EU a USA

V předchozím textu jsme srovnávali konkurenceschopnost EU a USA z různých úhlů pohledu. EU ani v jednom celkovém hodnocení nedosáhla úrovně konkurenceschopnosti USA. Celkové výsledky jednotlivých hodnotících zpráv se příliš neliší. V rámci každé zprávy však byly posuzovány rozdílné oblasti, z nichž můžeme identifikovat různé silné a slabé stránky jednotlivých ekonomik. Dle zprávy GCR jsou jako silné stránky EU identifikovány především makroekonomická stabilita a dobrá úroveň vzdělávacího systému. USA získávají naopak velkou převahu především v oblasti celkové produktivity trhu práce a v oblasti inovací. Právě tato vysoká pracovní a inovativní výkonnost stojí za úspěchy USA. Lisbon Review identifikovala další silnou stránku EU. V Evropské unii je dle této zprávy více dohlíženo na trvale udržitelný rozvoj a s tím související kvalitu životního prostředí. Můžeme tedy říci, že ekonomická výkonnost je v USA dosahována na úkor životního prostředí a trvale udržitelného rozvoje. Napříč oběma zprávami můžeme pozorovat výraznou ztrátu důvěryhodnosti amerických bank. Ta se projevila ztrátami subindexů, které tuto problematiku v rámci obou zpráv hodnotí. Dle GITR jsme opět mohli vypořádat jasnou převahu USA nad EU, která zaostávala ve všech sledovaných oblastech. Obecně můžeme říci, že subjekty evropského trhu jsou ve větší míře na užívání informačních technologií připraveny. Avšak nízká úroveň infrastruktury v rámci ICT a ještě nižší schopnost převádět nové technologie a postupy do praxe celkově brzdí rozvoj EU v rámci tohoto odvětví.

Celkově tedy můžeme přisuzovat nižší konkurenceschopnost EU především nízké produktivitě trhu práce, která má za důsledek nižší tvorbu celkového HDP na obyvatele. Právě tato produktivita je dle Portera tím hlavním prvkem konkurenceschopnosti. Nezvýší-li se v EU produktivita trhu práce, neporoste ani její konkurenceschopnost. HDP neporoste, zaměstnanost bude stagnovat, neporoste životní úroveň obyvatel a ani výdaje do vědy a výzkumu, z nichž vyplývá větší inovativní výkonnost, neporostou.

5. Závěr

V této diplomové práci jsme porovnávali přístupy EU a USA k politice zvyšování konkurenceschopnosti a především jsme se zabývali srovnáním úrovně konkurenceschopnosti EU a USA. Dílčím cílem této práce bylo také zhodnotit, jak by si v jednotlivých srovnáních s USA vedly členské státy Evropské unie.

Spojené státy americké jsou si plně vědomy svého vůdčího postavení ve světové ekonomice. Tento zajisté zcela zasloužený primát se do velké míry projevuje také v odlišnosti chápání politiky konkurenceschopnosti v USA. V rámci všech studovaných dokumentů, které byly vydány na podporu konkurenceschopnosti USA, jsme mohli sledovat především rozdělení jejich obsahu do třech nejobecnějších rovin. V rámci první je hodnocen dosažený stav americké ekonomiky prostřednictvím celé řady ukazatelů. U těchto hodnocení je vyzdvihováno vůdčí postavení americké ekonomiky především prostřednictvím makroekonomických ukazatelů či pouze žebříčkem světově nejúspěšnějších firem, který můžeme objevit také v méně odborných publikacích. V druhé rovině těchto dokumentů však tvůrci jedním dechem dodávají, že světová globalizace již do budoucna vylučuje dominantní postavení USA v takové míře, na jakou byly doposud zvyklé. Jsou zde hodnoceny především úspěchy čínské či indické ekonomiky, které jsou pro USA stále větší konkurencí. Třetí rovina se již nese v duchu klasického vytyčování cílů, které však má oproti USA jeden zásadní rozdíl – žádné stanovování termínů plnění. Tento fakt můžeme přisuzovat vysoké rozvinutosti americké ekonomiky, která se již de facto nemusí nikam hnát a může se soustředit pouze na konkrétní problémy. Fenomén vytyčování kalendářních termínů a stanovování kritérií úspěchu je naopak více než vlastní tvůrcům evropských dokumentů. V rámci hlavních dokumentů politiky zvyšování konkurenceschopnosti EU, tedy Lisabonské strategie a Evropy 2020, jsme mohli pozorovat celou řadu cílů ze všech oblastí ekonomiky, které už díky své rozmanitosti nebylo možné splnit v jednom termínu. Na rozdíl od evropského přístupu k řízení politiky konkurenceschopnosti, který jsme definovali jako polostátní, byla až do začátku letošního roku (2011) řízena politika zvyšování konkurenceschopnosti USA pouze nevládní organizací. S největší pravděpodobností právě obavy z rostoucích zahraničních ekonomik přiměly vládní kabinet prezidenta Obamy k přenesení části této politiky do vládní moci.

Celkově tyto dokumenty přispívají k růstu konkurenceschopnosti. I když v poslední době nebylo dosaženo výrazných hmatatelných výsledků, především položení základů k řešení jednotlivých problémů, je z dlouhodobého hlediska považováno za výrazný prvek zvyšování konkurenceschopnosti v obou ekonomikách. Tímto tvrzením, které můžeme podložit poznatky z kapitol 3.1.5 a 3.2.4 můžeme potvrdit druhou hypotézu.

Srovnání samotných úrovní konkurenceschopnosti EU a USA přináší také neméně zajímavé poznatky. Je potřeba říci, že Evropská unie jako celek zatím zdaleka nedosahuje úrovně konkurenceschopnosti USA. V rámci všech prováděných měření se členským státům EU dohromady nepodařilo ani jednou překonat USA. V rámci analýzy jednotlivých hodnotících zpráv jsme však identifikovali několik silných a slabých stránek jednotlivých ekonomik. Zásadní rozdíl je v jejich produktivitě. V USA bylo za sledované období vytvořeno přibližně stejné HDP jako v EU s tím rozdílem, že v USA se na tvorbě tohoto HDP podílelo o 200 miliónů méně obyvatel. Tento fakt můžeme přisuzovat větší míře rozvinutosti amerického trhu a také vyšší ochotě obyvatel USA pracovat. Evropská populace má na rozdíl od té americké větší sklon upřednostňovat volný čas před prací. S tímto faktem si můžeme dát do spojitosti další silnější stránku EU. Šetrnost k životnímu prostředí a udržitelný rozvoj ekonomiku fakticky neposilují. V rámci této práce však nehovoříme o výkonnosti ekonomik, ale o jejich celkové konkurenceschopnosti, která je obrazem životní úrovně obyvatel. Z tohoto pohledu můžeme EU hodnotit jako více konkurenceschopnou, jelikož zde není upřednostňována ekonomická výkonnost před kvalitou životního prostředí a zachováním energetických zdrojů pro budoucí generace. Druhý významný rozdíl mezi jednotlivými ekonomikami je v úrovni rozvinutosti vědy a výzkumu. U Spojených států amerických jsme mohli v rámci všech měření pozorovat větší míru investic do této oblasti, větší množství inovací a patentů a také lepší schopnost převádět tyto poznatky do praxe. Připravenost EU k využívání poznatků vědy a výzkumu je na dobré úrovni. Avšak vzhledem k nižší úrovni produktivity, díky které nemůže ekonomika vytvářet potřebný výstup, není možné zlepšovat zázemí pro vědu a výzkum potřebným tempem. Nejslabším místem ekonomiky EU se tedy na rozdíl od investice do vědy a výzkumu jeví spíše její produktivita. Tímto zjištěním, které vychází z poznatků napříč celou čtvrtou kapitolou, můžeme vyvrátit první hypotézu. Hodnotíme nyní konkurenceschopnost také z pohledu obyvatel jednotlivých ekonomik. Budeme-li životní úroveň americké populace hodnotit prostřednictvím nabytých movitých či nemovitých statků, jsou USA rozhodně konkurenceschopnější. Vezmeme-li však v úvahu vysoké pracovní zatížení spojené s dlouhou

pracovní dobou a nižší úroveň kvality životního prostředí, závěr vyšší konkurenceschopnosti USA se již tak jednoznačný zdát nemusí.

V rámci výzkumu jednotlivých hodnotících zpráv, který jsme v předchozím textu provedli, je tedy EU jako celek hodnocena méně konkurenceschopnou. Avšak ne všechny její členské státy za úroveň USA zaostávají. V závěru této práce je potřeba vyzdvihnout vysokou úroveň konkurenceschopnosti severovýchodních zemí EU, které dlouhodobě dosahují ve všech námi sledovaných oblastech dobrých výsledků. Sociálně náročný, ale na druhou stranu také štědrý model, spojený s vysokou úrovní vzdělání a s vysokými výdaji do vědy a výzkumu, se v EU jeví jako nejkonkurenceschopnější. Švédsko, Finsko, Dánsko, Německo a Nizozemí jsou v rámci EU nejkonkurenceschopnějšími zeměmi a životní úroveň jejich obyvatel je nejsrovnatelnější s USA.

Z dostupných dat je zřejmé, že EU zdaleka nedosahuje takové úrovně jako USA. Je však vůbec schopná takovéto úrovně v budoucnu dosáhnout? Budeme-li brát v úvahu celkovou ochotu evropské populace pracovat a její šetrnější přístup k životnímu prostředí, můžeme usuzovat, že maximální hodnota evropské konkurenceschopnosti je daleko nižší než ta americká. Je tedy otázkou, do jaké míry již byla naplněna.

Seznam literatury

Knihy

1. KLVAČOVÁ, E.; MALÝ, J.; MRÁČEK, K. *Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2008. 236 s. ISBN 978-80-86946-84-9.
2. SLANÝ, A. a kol. *Konkurenceschopnost české ekonomiky: (vývojové trendy)*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2006. 375 s. ISBN 8021041579.
3. SCHWAB, K. (ed.) *The Global Competitiveness Report 2010 – 2011*. 1. vyd. Geneve: World Economic Forum, 2010. 516 s, ISBN 978-92-95044-87-6.
4. KADEŘÁBKOVÁ, A. a kol. *Ročenka konkurenceschopnosti ČR 2006 - 2007*. Praha: Linde, 2007. 562 s. ISBN 80-86131-64-5.

Elektronické publikace

5. BALCAROVÁ, P., BENEŠ, M. *Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti* [on-line]. 2006 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z: <<http://is.muni.cz/do/1456/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-09.pdf>>.
6. BENEŠ, M. *Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda* [on-line]. 2011 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z: <<http://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-05.pdf>>.
7. PORTER, M. *The Competitive Advantage of Nations* [on-line]. 2007 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z: <http://asesoriainternacional.com/Clases%20URN/The_Competitive_Advantage_of_Nations.pdf>.
8. *World competitiveness yearbook 2010, appedix I* [on-line]. 2011 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z: <<https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>>.

9. *Bílá kniha: Růst konkurenceschopnost a zaměstnanost – výzvy a cesty v před do 21. století* [on-line]. 2011 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z:
<<http://www.uef.cz/dokumenty/dokumenty/dokument43.pdf>>.
10. *Evropa 2020 - Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění* [on-line]. 2010 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z:
<http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_CS_ACT_part1_v1.pdf>.
11. *The Lisbon Review 2010* [on-line] 2010 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z:
<http://www3.weforum.org/docs/WEF_LisbonReview_Report_2010.pdf>.
12. *The Lisbon Review 2008* [on-line] 2010 [cit. 2011-03-10]. Dostupné z:
<<https://members.weforum.org/pdf/gcr/lisbonreview/TheLisbonReview2008.pdf>>.
13. *Global information technology report* [on-line] 2011 [cit. 2011-03-10]. Dostupné z:
<<http://www.weforum.org/reports-results?fq=report^issues%3A%22Competitiveness%22>>.
14. *U. S. Competitiveness 2001: Strengths, Vulnerabilities and Long-Term Priorities* [on-line] 2011 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z:
<<http://www.compete.org/publications/detail/358/us-competitiveness-2001-strengths-vulnerabilities-and-long-term-priorities/>>.
15. *Compete – New challenges, New answers* [on-line] 2007 [cit. 2011-03-01] Dostupné z:
<<http://www.compete.org/publications/detail/606/competel/>>.
16. *Rebound - Three Essentials to Get the Economy Back on Track* [on-line] 2007 [cit. 2011-03-01] Dostupné z:
<<http://www.compete.org/publications/detail/632/rebound/>>.
17. *Prioritize - A 100-Day Energy Action Plan for the 44th President of the United States* [on-line] 2008 [cit. 2011-03-01] Dostupné z:
<<http://www.compete.org/publications/detail/603/prioritize/>>.
18. *Compete: Impact - 2009 Accomplishments and 2010 Outlook* [on-line] 2009 [cit. 2011-03-01] Dostupné z:
<<http://www.compete.org/publications/detail/1307/competel-impact/>>.

19. *Global competitiveness report 2008 - 2009* [online]. 2011 [cit. 2011-03-10].
Dostupné z:
<<http://www.weforum.org/reportsresults?page=1&fq=report^issues%3A%22Competitiveness%22>>.

WWW stránky

20. *The World economic forum – History* [online]. 2011 [cit. 2011-02-10].
Dostupné z: <<http://www.weforum.org/history-0>>.
21. *World competitiveness* [online]. 2011 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z:
<<https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>>.
22. *The council of competitiveness – about us* [online]. 2011 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z
<<http://www.compete.org/about-us/>>.
23. *The White house executive order - The President's Council on Jobs and Competitiveness* [online]. 2011 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z
<<http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2011/01/31/executive-order-presidents-council-jobs-and-competitiveness>>.
24. *The Glogal federation of competitiveness councils* [online]. 2011 [cit. 2011-02-10].
Dostupné z <<http://www.thegfcc.org/>>.
25. *EUROPA - Eurostat* [online]. 2011 [cit. 2011-03-01]. Dostupné z:
< <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>>.
26. *OECD Statistics* [online]. 2011 [cit. 2011-03-10]. Dostupné z
< <http://stats.oecd.org/Index.aspx>>.
27. *World Databank* [online]. 2011 [cit. 2011-03-10]. Dostupné z <
<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>>.

Seznam tabulek

Tabulka 2.1: Rozdělení makroekonomických indikátorů	13
Tabulka 2.2: Procentuální rozdělení váhy pilířů dle stupně rozvinutosti ekonomiky.....	24
Tabulka 4.1: Hodnoty vybraných HDP na obyvatele dle PPS (EU-27 = 100%).....	52
Tabulka 4.2: Procentuální zaměstnanost v EU a USA, včetně vybraných zemí EU, 2004 – 2009.....	53
Tabulka 4.3: Procentuální nezaměstnanost v EU a USA, včetně vybraných zemí EU, 2004 – 2010.....	54
Tabulka 4.4: Vládní dluh v procentech HDP EU a USA, 2004 - 2009	56
Tabulka 4.5: Hodnoty výdajů do vědy a výzkumu 2004 - 2009, procento HDP	57
Tabulka 4.6: Počet patentových přihlášek v EU a USA, 2004 – 2008	58
Tabulka 4.7: Srovnání EU a USA dle GCR 2010 - 2011	60
Tabulka 4.8: Hodnoty dle GCR 2010 - 2011 a GCR 2008 - 2009 a jejich vývoj	62
Tabulka 4.9: Porovnání jednotlivých subindexů USA a členských států EU dle GCR 2010 - 2011	64
Tabulka 4.10: Hodnocení EU a USA dle Lisbon Review 2010	66
Tabulka 4.11: Vývoj EU a USA mezi zprávami Lisbon Review 2010 a 2008.....	67
Tabulka 4.12: Srovnání USA s členskými státy EU dle Lisbon Review indexu	68
Tabulka 4.13: Vývoj indexu NRI dle GITR 2009 - 2010	69
Tabulka 4.14: Hodnoty subindexů a jednotlivých pilířů dle GITR 2009 - 2010	70
Tabulka 4.15: Porovnání jednotlivých subindexů USA a členských států EU dle GITR 2009 - 2010	71
Tabulka 4.16: Pořadí vybraných zemí dle WCY 2010	72
Tabulka 4.17: Pořadí vybraných zemí dle WCY 2010 – ekonomická efektivnost	74
Tabulka 4.18: Pořadí vybraných zemí dle WCY 2010 – efektivnost vlády.....	74
Tabulka 4.19: Pořadí vybraných zemí dle WCY 2010 – efektivnost podniků	75
Tabulka 4.20: Pořadí vybraných zemí dle WCY 2010 – infrastruktura.....	75

Seznam grafů

Graf 3.1: Reálný růst HDP EU-27 v letech 2000 - 2010.....	39
Graf 4. 1: Vývoj HDP dle PPS v USA k EU-27 (100 %) v letech 2004 – 2009.....	52
Graf 4.2: Vývoje zaměstnanosti EU a USA, 2004 - 2009.....	54
Graf 4.3: Vývoj zaměstnanosti EU a USA, 2004 - 2010	55
Graf 4. 4: Vývoj vládního dluhu k HDP EU a USA, 2004 - 2009	56
Graf 4.5: Vývoj výdajů do vědy a výzkumů EU a USA 2004 – 2009, procento HDP	57
Graf 4.6: Vývoj USA a EU dle GCR 2008 - 2009 a 2010 - 2011	63
Graf 4. 7: Vývoj EU a USA dle Lisbon Review 2010 a 2008	67
Graf 4.8: Srovnání pilířů EU a USA dle GITR	71
Graf 4.9: Terén konkurenceschopnosti USA, 2010	73
Graf 4.10: Terén konkurenceschopnosti Švédska, 2010	73

Seznam obrázků

Obrázek 2.1: Přehled definic konkurenceschopnosti	7
Obrázek 2.2: Porterův diamant konkurenční výhody	9
Obrázek 2.3: Struktura GCI	19
Obrázek 2.4: Rozdělení zemí dle pilířů.....	23
Obrázek 2.5: Struktura NRI	25
Obrázek 2.6: Rozdělení subfaktorů dle WCY	26
Obrázek 2.7: Schéma výpočtu pořadí dle WCY	27
Obrázek 3.1: Schéma řízení politiky konkurenceschopnosti EU.....	30
Obrázek 3. 2: Zrevidované cíle Lisabonské strategie.....	33
Obrázek 3.3: Tři scénáře pro Evropu do roku 2020	35
Obrázek 3.4: Cíle strategie Evropa 2020	36
Obrázek 3.5: Přehled priorit dle zprávy U.S. Competitiveness 2001.....	44
Obrázek 3.6: Sumarizace dosažených úspěchů v rámci Nové strategie Rady konkurenceschopnosti USA	48

Seznam zkratk

CPI	Index spotřebitelských cen
EU	Evropská unie
Eurostat	Evropský statistický úřad
GCI	Global competitiveness index Globální index konkurenceschopnosti
GCR	Global competitiveness report Zpráva o globální konkurenceschopnosti
GFCC	Global federation of competitiveness councils Globální svaz rad konkurenceschopnosti
GITR	Global information technology report Zpráva o stavu světových informačních technologií
HDP	Hrubý domácí produkt
ICT	Informační a komunikační technologie
IMD	International institute for management development Mezinárodní institut pro rozvoj managementu
NRI	Networked readiness index Index síťové připravenosti
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
PPI	Index cen výrobců
PPP	Purchasing power parities Parita kupní síly
PPS	Purchasing power standard Standard parity kupní síly
REER	Realný efektivní měnový kurz
ULC	Jednotkové pracovní náklady
WCY	World competitiveness yearbook Ročenka světové konkurenceschopnosti
WEF	World economic forum Světové ekonomické fórum
p.b.	Procentní bod

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byl seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou (bakalářskou) práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 29. dubna 2011

.....
Bc. Michal Dunaj

Adresa trvalého pobytu studenta:

Výškovická 106
700 30 Ostrava

Seznam příloh

Příloha č. 1: Struktura GCI

Příloha č. 2: Struktura cílů strategie Evropa 2020.

Příloha č. 3: Kompletní pořadí států dle GCR 2010 – 2011.

Příloha č. 4: Celkové hodnocení zemí dle Lisbon Review 2010.

Příloha č. 5: Kompletní pořadí států dle GITR 2009 – 2010.

Příloha č. 6: Kompletní pořadí států dle WCY v letech 2006 až 2010.